

Zum Kommunikationsprozess zwischen Diagnostiker und Auftraggeber

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des Doktorgrades
des Fachbereichs (12) Erziehungswissenschaften
der Freien Universität Berlin

vorgelegt von
Robert Kleinevoss
aus Marburg/Lahn

Tag der mündlichen Prüfung: 17. 2. 1978

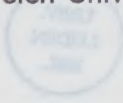


Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41548401_0033

Zum Kommunikationsprozess zwischen Diagnostiker und Auftraggeber

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des Doktorgrades
des Fachbereichs (12) Erziehungswissenschaften
der Freien Universität Berlin



vorgelegt von
Robert Kleinevoss
aus Marburg/Lahn

Tag der mündlichen Prüfung: 17. 2. 1978



Berichterstatter:

Prof. Dr. A.O. Jäger

Prof. Dr. S. Greif

Vorbemerkung:

Die Fragestellung der vorliegenden Arbeit ergibt sich aus der täglichen Berufspraxis der psychodiagnostisch tätigen Psychologen. Die weittragende Konsequenz psychodiagnostischer Stellungnahmen fordert zu einer Überprüfung der unterschiedlichen Interpretierbarkeit psychologischer Gutachten heraus. Diese Arbeit soll einen Beitrag dazu leisten, Ursachen für Störungen bei der Übermittlung diagnostischer Information zwischen Diagnostiker und Auftraggeber zu ermitteln.

Das Projekt wurde von Herrn Professor Dr. A.O. Jäger betreut, dem ich an dieser Stelle ganz besonders dafür danke, daß er mir die Arbeit ermöglicht und mich in jeder Weise bei ihrer Durchführung intensiv unterstützt hat. Mein Dank geht auch an Herrn Professor Dr. S. Greif, der mir durch seine Beratung und Hilfe manche Schwierigkeiten überwinden half.

Die vielen Diskussionen im Kreise meiner Kollegen in der Deutschen Gesellschaft für Personalwesen e.V. (DGP) in Hannover gaben mir wertvolle Anregungen für die Durchführung der Untersuchung. Ebenso danke ich dem Leitenden Psychologen der DGP in Hannover, Herrn Dr. K. Althoff, für seine aktive Unterstützung.

Besonderer Dank sei an die Damen und Herren aus der öffentlichen Verwaltung gerichtet, ohne deren freiwillige Teilnahme an der durchgeführten Befragung die Klärung der anstehenden Fragen nicht möglich gewesen wäre.

Die Arbeit ist wie folgt gegliedert:

Wir geben zunächst eine Einleitung, der wir die konkrete Fragestellung folgen lassen.

Im 1. Teil diskutieren wir die verschiedenen Ansätze der psychodiagnostischen Aufgabe, das Problem der Übermittlung diagnostischer Information an den Gutachtenempfänger und den Einfluß von Störfaktoren auf die Urteilsbildung. Mit Hinblick auf die konkrete Fragestellung setzen wir den Bezugsrahmen fest, der im wesentlichen durch spezielle Erkenntnisse aus der Kommunikationsforschung, der Sprachforschung und der sozialpsychologischen Forschung mitbestimmt ist:

Die Ergebnisse einer Voruntersuchung, das Nachrichtenmaterial (psychologische Gutachten) und die Untersuchungsgruppen werden im Teil 2 dargestellt. Mit der Beschreibung der Erhebungstechniken (Polaritätenliste und Eigenschaftswörterliste), dem Untersuchungsplan und der Untersuchungsdurchführung schließt dieser Teil.

Die statistischen Verfahren sowie methodische Voraussetzungen und Vorüberlegungen für die Auswertung der Ergebnisse werden im 3. Teil vorgestellt.

Im 4. Teil werden die Ergebnisse der Polaritäteneinstufungen und die Ergebnisse der Auswahl von Eigenschaften aus einer Eigenschaftswörterliste vorgetragen und interpretiert.

Eine Zusammenfassung der Hauptergebnisse mit Diskussion und Ausblick wird zum Schluß gegeben.

Abkürzungsverzeichnis

AG	Auftraggeber
Bpn	Befragungsperson(en)
df	Freiheitsgrade
DGP	Deutsche Gesellschaft für Personalwesen e.V.
IfP	Institut für Psychologie
K	Bedeutungsklarheit (sprachpsychologischer Kennwert nach KLAPPROTT, 1971)
n.s.	nicht signifikant
Pbn	Proband(en)
PI	Prägnanzindex
PM	Produkt-Moment-Koeffizient (nach PEARSON-BRAVAIS)
s.	signifikant
SE	soziale Erwünschtheit (sprachpsychologischer Kennwert nach KLAPPROTT, 1971)
SW	Standardwert
UG	Untergruppe
Vpn	Versuchsperson(en)

Sämtliche Rechenoperationen wurden im Rechenzentrum der Medizinischen Hochschule in Hannover oder im Rechenzentrum der Freien Universität Berlin mit dem Computer-Programm BMD (DIXON, 1968) bzw. SPSS (NIE, BENT u. HULL, 1970) durchgeführt.

I N H A L T

Seite

1. Einführung	1
1.1. Einleitung und Fragestellung	1
1.1.1. Erhebung und Verarbeitung diagnostischer Information	4
1.1.2. Übermittlung diagnostischer Information an den Auftraggeber	7
1.1.3. Durch diagnostische Informationen bewirkte Urteilsbildung	12
1.2. Theoretische Orientierung	17
1.2.1. Formale Faktoren des kommunikativen Geschehens	18
1.2.2. Der Einfluß sprachpsychologischer Faktoren auf das kommunikative Geschehen	23
1.2.3. Der Einfluß sozialpsychologischer Faktoren auf das kommunikative Geschehen	34
2. Versuchsbeschreibung	41
2.1. Das Nachrichtenmaterial (Psychologische Gutachten)	41
2.1.1. Durchführung und Ergebnisse einer Voruntersuchung zur Auswahl des Nachrichtenmaterials	45
2.1.2. Selektion des Nachrichtenmaterials für die Hauptuntersuchung	48
2.2. Untersuchungsgruppen	50
2.2.1. Versuchsgruppe I (Psychologen)	50
2.2.2. Versuchsgruppe II (Auftraggeber)	52
2.3. Erhebungstechniken	60
2.3.1. Polaritätenprofil	61
2.3.1.1. Auswahlkriterien für Polaritäten der Polaritätenliste	63
2.3.1.2. Selektion der Adjektive für die Polaritätenliste	65

	Seite
2.3.2. Eigenschaftswörterliste	70
2.3.2.1. Auswahlkriterien für Adjektive der Eigenschaftswörterliste	72
2.3.2.2. Selektion der Adjektive für die Eigenschaftswörterliste	73
2.3.3. Einstellungsmessung (LIKERT)	75
2.4. Untersuchungsplan und -durchführung	77
2.4.1. Versuchsgruppe I (Psychologen)	77
2.4.2. Versuchsgruppe II (Auftraggeber)	79
3. Methodisches Vorgehen	80
3.1. Gruppierung der befragten Auftraggeber	80
3.1.1. Gruppierung nach Kontaktenge	81
3.1.2. Gruppierung nach Einstellungswerten	81
3.1.3. Beziehung zwischen Kontaktenge und Einstellung	85
3.2. Analyse der Urteilsabgaben	88
3.2.1. Qualitative Profilanalyse	89
3.2.2. Diskriminanzanalytischer Ansatz	89
3.2.3. Faktorenanalytischer Ansatz	95
3.2.4. Ermittlung der Prägnanz des Eindrucks	102
4. Ergebnisdarstellung	105
4.1. Kommunikationsanalyse bei Anwendung des Polaritätenprofils	105
4.1.1. Urteilsbildung der Auftraggeber über den Kommunikationsinhalt	105

	Seite
4.1.1.1. Auswirkung unterschiedlicher Kontakt- enge auf die Urteils- abgabe	106
4.1.1.1.1. Die zur Gruppen- trennung beitra- genden Polaritä- tenkombinationen	113
4.1.1.1.2. Urteilsrelevante Faktoren	122
1. Urteilsrelevante Faktoren bei Be- urteilung aller Gutachten	123
2. Urteilsrelevante Faktoren bei Be- urteilung der nach Klassen zu- sammengefaßten Gutachten	136
4.1.1.2. Diskussion	141
4.1.1.3. Auswirkung unterschied- licher Einstellungen zur Quelle der Information auf die Urteilsabgabe	146
4.1.1.3.1. Die zur Gruppentren- nung beitragenden Polaritätenkombina- tionen	153
4.1.1.3.2. Urteilsrelevante Faktoren	159
1. Urteilsrelevante Faktoren bei Beur- teilung aller Gut- achten	160
2. Urteilsrelevante Faktoren bei Beur- teilung der nach Klassen zusammen- gefaßten Gutachten	167
4.1.1.4. Diskussion	169

	Seite
4.1.2. Urteilsbildung der Psychologen über den Kommunikationsinhalt im Vergleich zur Urteilsbildung der Auftraggeber	171
4.1.2.1. Vergleich der Urteile anhand der schrittweise selektierten Polaritäten	174
4.1.2.2. Vergleich der urteilsre- levanten Faktoren	178
1. Urteilsrelevante Fak- toren bei Beurteilung aller Gutachten	178
2. Urteilsrelevante Faktoren bei Beurtei- lung der nach Klassen zusammengefaßten Gut- achten	184
4.1.2.3. Diskussion	194
4.2. Die Prägnanz des Urteils (Auswahl von Eigenschaften aus einer Eigenschafts- wörterliste)	198
4.2.1. Prägnanz des Urteils im Vergleich zwischen Psychologen und Auftrag- gebern	200
4.2.1.1. Vergleich über 16 Gut- achten	200
4.2.1.2. Vergleich der nach zwei Klassen zusammengefaß- ten Gutachten	203
4.2.2. Gruppenspezifische Bevorzugung von Eigenschaften	206

	Seite
5. Zusammenfassung der Hauptergebnisse, Diskussion und Ausblick	208
5.1. Zusammenfassung der Hauptergebnisse	209
5.2. Zur Generalisierbarkeit der Unter- suchungsbefunde	219
5.3. Kritische Würdigung des empirischen Ansatzes und Anregungen für weitere Analysen und Modifikationen	229
 Autorenverzeichnis	 233
 Anlage mit :	
Tabellen,	246
Untersuchungsmaterial	308
 Sonderblatt:	
Schlüssel mit Kennzeichnung für Pola- ritäten und Eigenschaften	328

TABELLEN - und ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Tab.	Abb.		Seite
	1	Der diagnostische Prozeß	3
	2	Schema eines Kommunikationssystemes	19
	3	Das kommunikative Geschehen zwischen Psychologen und Auftraggebern	22
	4	Die Ungleichheit des semantischen Repertoires	33
1		Verteilung der Gutachten	44
2		Verteilung der Gutachten für die Hauptuntersuchung	48
3		Verteilung der Auftraggeber über Untergruppen, Laufbahnen, Alter, Geschlecht	59
4		Verteilung der Polaritäten über vier Stufen der Bedeutungsklarheit	67
5		Anzahl der Polaritäten (getrennte Betrachtung nach Bedeutungsklarheit und sozialer Erwünschtheit)	69
6		Zuordnung der Adjektive zu zwei Klassen der Bedeutungsklarheit und drei Klassen sozialer Erwünschtheit	74
7		Häufigkeit der Selbsteinstufungen zu drei Untergruppen (Gruppierung nach Kontaktenge)	81
	5	Verteilung der Einstellungswerte	83
8		Häufigkeit der Zuordnung zu drei Untergruppen (Gruppierung nach Einstellungswerten)	84
	6	Zusammenhang zwischen Kontaktenge und Einstellung	87
	7	Graphische Veranschaulichung der Diskriminanzanalyse	93
	8	Dreidimensionale Datendarstellung	96
9		Häufigkeit der Zuordnung von Auftraggebern (gruppiert nach Kontaktenge) zu diskriminanzanalytisch ermittelten Gruppen	107
10		F-Matrix aus multivariaten Paarvergleichen über Untergruppen 1 bis 4	117

Tab.	Abb.		Seite
		Auszug der Faktorenladungen (Rotation von 6 Faktoren) für:	
11		Untergruppe 1	125
12		Untergruppe 2	129
13		Untergruppe 3	131
14		Zuordnungen (in %) von Auftraggebern (gruppiert nach Einstellungswerten) und Psychologen zu diskriminanzanalytisch er- mittelten Gruppen	150
15		F-Matrix aus multivariaten Paarvergleichen über Untergruppen a,b,c (Einstellungswerte) und Untergruppe 4 (Psychologen)	156
		Auszug der Faktorenladungen (Rotation von 6 Faktoren) für:	
16		Untergruppe a	161
17		Untergruppe b	163
18		Untergruppe c	165
	9	Urteilsabweichung in Abhängigkeit von Kontaktenge und Einstellung	175
		Auszug der Faktorenladungen (Rotation von 6 Faktoren)	
19		Untergruppe 4 (Psychologen)-alle Gutachten-	181
20		Untergruppe 4 (Psychologen)-"3er"- Gutachten-	186
21		Untergruppe 4 (Psychologen)-"5er"- Gutachten-	191
22		Prägnanzindex pro Gutachten und Untergruppe	201
23		Häufigkeiten der Eigenschaften, welche die Prägnanzindices kennzeichnen	204

TABELLENVERZEICHNIS

für die Tabellen 24 (Seite 246) bis 69 (Seite 320)

Tab.		Seite
24	Kennwerte der Polaritäten	246
25	Adjektive der Eigenschaftswörterliste mit Kennwerten nach KLAPPROTT (1971)	247
26	Einstellungswerte für Auftraggeber	248
27	Zusammenhang zwischen Einstellung und Kontaktenge (Prüfung durch CHI-Quadrat)	249
28	Statistische Kennwerte der signifikanten Diskriminanzfunktionen pro Gutachten (Gruppierung nach Kontaktenge)	251
29	Mittelwerte der Ratings pro Polarität, Gutachten und Untergruppen	252
30	Mittlere Profilstreuung für die Gutachten Nr. 1 bis 16 (Gruppierung der Auftraggeber nach Kontaktenge)	257
31	Schrittweise selektierte Polaritäten (Für die Gutachten Nr. 1 bis 16)	258
32	Durchschnittliche Urteilsabgaben pro Gut- achten und Untergruppe (gruppiert nach Kon- taktenge) auf diskriminanzanalytisch selek- tierten Polaritäten	261
33	Vollständige Ladungsmatrix der Untergruppe 1 (Varimax-Lösung mit 6 Faktoren) Parallelschaltungen der Faktoren in den Varimax-Lösungen mit 3 bis 6 Faktoren für:	263
34	Untergruppe 1 (Beurteilung aller Gutachten)	264
35	Untergruppe 2 (Beurteilung aller Gutachten)	265
36	Untergruppe 3 (Beurteilung aller Gutachten)	266

Tab.		Seite
	Auszug der Faktorenladungen (Rotation von 6 Faktoren) für :	
37	Untergruppe 1 (Beurteilung von "3er"-Gutachten)	267
38	Untergruppe 1 (Beurteilung von "5er"-Gutachten)	268
39	Untergruppe 2 (Beurteilung von "3er"-Gutachten)	269
40	Untergruppe 2 (Beurteilung von "5er"-Gutachten)	270
41	Untergruppe 3 (Beurteilung von "3er"-Gutachten)	271
42	Untergruppe 3 (Beurteilung von "5er"-Gutachten)	272
	Parallelschaltungen der Faktoren in den Varimax-Lösungen mit 3 bis 6 Faktoren für:	
43	Untergruppe 1 (Beurteilung von "3er"-Gutachten)	273
44	Untergruppe 1 (Beurteilung von "5er"-Gutachten)	274
45	Untergruppe 2 (Beurteilung von "3er"-Gutachten)	275
46	Untergruppe 2 (Beurteilung von "5er"-Gutachten)	276
47	Untergruppe 3 (Beurteilung von "3er"-Gutachten)	277
48	Untergruppe 3 (Beurteilung von "5er"-Gutachten)	278
49	Antworthäufigkeiten zu Statements, die einen starken Beitrag zu negativen Einstellungsscores leisten	279
50	Statistische Kennwerte der signifikanten Diskriminanzfunktionen pro Gutachten (Gruppierung der Auftraggeber nach Einstellungs- werten)	280
51	Mittlere Profilstreuung pro Gutachten, Polarität und Untergruppe (Gruppierung der Auftraggeber nach Einstellung)	281
52	Schrittweise selektierte Polaritäten pro Gutachten (Gruppierung der Auftraggeber nach Einstellung)	282
53	Durchschnittliche Urteilsabgaben pro Gutachten und Untergruppe (gruppiert nach Einstellungs- werten) auf diskriminanzanalytisch selektierten Polaritäten	284

Parallelschaltungen der Faktoren in den
Varimax-Lösungen mit 3 bis 6 Faktoren
(Auftraggeber gruppiert nach Einstellung)
für :

54	Untergruppe a (Beurteilung aller Gutachten)	286
55	Untergruppe b (Beurteilung aller Gutachten)	287
56	Untergruppe c (Beurteilung aller Gutachten)	288
57	Untergruppe a (Beurteilung von "3er"-Gutachten)	289
58	Untergruppe a (Beurteilung von "5er"-Gutachten)	290
59	Untergruppe b (Beurteilung von "3er"-Gutachten)	291
60	Untergruppe b (Beurteilung von "5er"-Gutachten)	292
61	Untergruppe c (Beurteilung von "3er"-Gutachten)	293
62	Untergruppe c (Beurteilung von "5er"-Gutachten)	294
	Untergruppe 4 (Psychologen)	
63	Beurteilung aller Gutachten	295
64	Beurteilung von "3er"-Gutachten	296
65	Beurteilung von "5er"-Gutachten	297
66	Die Faktoren repräsentierenden Polaritäten (Zusammenfassende Darstellung)	298
67	Die den Prägnanzindex kennzeichnenden Eigenschaftswörter pro Gutachten und Unter- gruppe	300
68	Vergleich der durchschnittlichen Prägnanz- indices zwischen (2) Gutachtenklassen und (4) Untergruppen (Ergebnisse der Varianzanalyse)	306
69	Prozente der Zuordnung von Auftraggebern (gruppiert nach Kontaktenge) zu diskrimini- nanzanalytisch ermittelten Gruppen	307

ANLAGEN-VERZEICHNIS

Anlage		Seite
1	Psychologischer Untersuchungsbefund (Profilkarte)	308
2	Liste der (17) Polaritäten für die Vor- untersuchung zur Beurteilung der "text- lichen" Darstellung von Gutachten	309
3	Eigenschaftswörterliste für die Voruntersuchung	310
4	Zwei Fragen an die Bpn der Voruntersuchung	311
5	Anschreiben für Bpn der Hauptuntersuchung	312
6	Einstellungsfragebogen	313
7	Instruktion an die Bpn für die Urteilsab- gabe über Polaritäten	315
8	Liste der (21) Polaritäten	316
9	Instruktion an die Bpn für die Auswahl von 7 Eigenschaften aus der Eigenschafts- wörterliste	317
10	Eigenschaftswörterliste	318
11	Fragebogen zur Person und zur Selbstein- stufung der Enge des Kontaktes	319
12	Lokalisation der Zentroide im Diskriminanzraum	320

1.

Einführung

1.1.

Einleitung und Fragestellung

Der Wissenschaftler, speziell der Psychodiagnostiker, wird trotz aller Bemühungen auf der Suche nach Erkenntnis im Rahmen seiner Fragestellung mit einem "Gefühl der Unsicherheit" zu leben haben, "das zu einem Teil aus der Unvollkommenheit der Wissenschaft stammt" (BIERKENS, 1969, S.9,36).

Im Bereich der zwischenmenschlichen Kommunikation sind wir dem Gefühl der Unvollkommenheit besonders dort ausgesetzt, wo wir bei der Übersetzung von Fachausdrücken in Worte der Umgangssprache von einem Objektivierungskontext in einen anderen hinüberwechseln müssen.

Dieser Übersetzungsvorgang ist mit Fehlern behaftet, die wir noch nicht vollständig kennen. Einstweilen besitzen wir keine präzisen Übersetzungsregeln.

Psychologische Diagnostik als kommunikatives Geschehen impliziert einen mit allen störenden Einflüssen behafteten Übersetzungsvorgang, in dem der Diagnostiker nicht mehr eine Sonderstellung einnimmt, sondern selbst Element des Kommunikationsvorganges ist und auch selbst zum Objekt der Forschung gemacht wird (HOLZKAMP, 1966).

In dem Sinne, in dem Psychodiagnostik ein Kommunikationsvorgang ist, unterscheidet HOLZKAMP drei Phasen:

- 1) Kommunikation zwischen Auftraggeber ¹⁾ und Diagnostiker,
- 2) Kommunikation zwischen Diagnostiker und Proband,
- 3) Kommunikation zwischen Diagnostiker und Auftraggeber.

Eine Erweiterung des diagnostischen Geschehens nehmen JÄGER u. WESTMEYER (1976/77) durch eine Betrachtungsweise vor, die psychologische Diagnostik in ihren Einzelschritten aufzeigt und transparent macht. Der psychodiagnostische Prozeß wird durch die in Abb.1 (Seite 3) dargestellten Schritte repräsentiert. Über die Gewichtung der elf Schritte des diagnostischen Prozesses werden unterschiedliche Meinungen vertreten. Die Beratung und Entscheidung (Schritte 7 und 8) sowie u.a. die Kriterienproblematik (Schritt 10) werden von vielen Diagnostikern in ihrer Bedeutung für die diagnostische Tätigkeit unterschätzt.

In Anlehnung an das in Abb.1 (Seite 3) dargestellte Prozeßschema interessiert im Bereich dieser Arbeit:

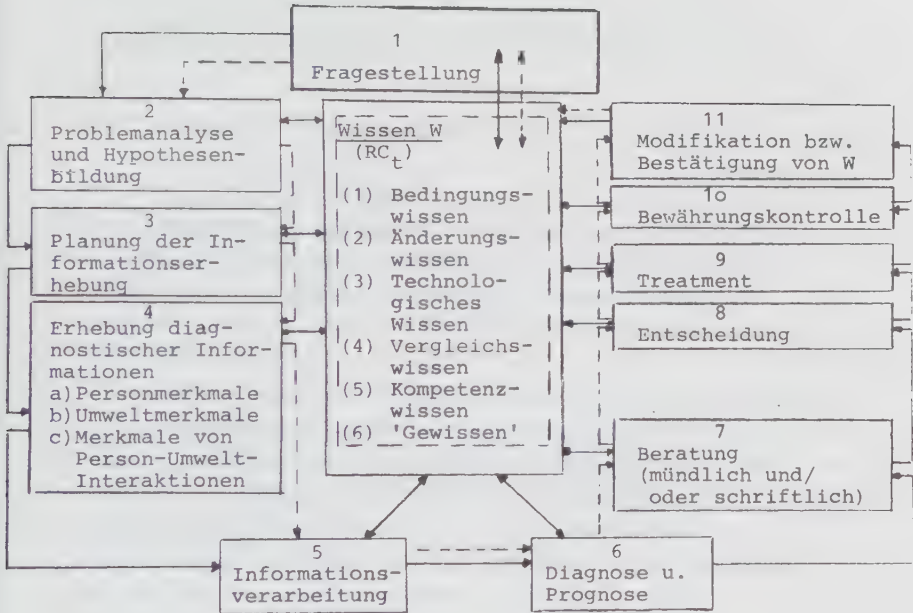
- die Übermittlung diagnostischer Information an den Auftraggeber und
- die durch diagnostische Information bewirkte Urteilsbildung und ihr Einfluß auf die Entscheidung.

Die Erhebung und Verarbeitung diagnostischer Information (Schritte 4 bis 6; Abb.1) interessieren nur am Rande. Deshalb werden wir im folgenden auf diesen Aspekt nur kurz eingehen.

1)

Unter Auftraggeber verstehen wir in dieser Arbeit jenen Personenkreis von Gutachtenempfängern, die aufgrund der diagnostischen Information (Personal-) Entscheidungen treffen.

Abb. 1: Der diagnostische Prozeß ¹⁾



1)

Prozeßschema nach JÄGER u. WESTMEYER, Psychologische Diagnostik, Aufzeichnungen einer gleichnamigen Übung im WS 1976/77, IfP an der Freien Universität Berlin.

1.1.1.

Erhebung und Verarbeitung diagnostischer Information

Die unterschiedlichen Auffassungen über die Erhebung und Verarbeitung diagnostischer Information wollen wir an dieser Stelle vergegenwärtigen, weil sie Grundvoraussetzungen der Kommunikation zwischen Psychodiagnostiker und Auftraggeber darstellen. ¹⁾

Die konventionelle Diagnostik (Abbildtheorie) basiert nach HÖRMANN (1966, S. 101 f.) auf der Grundposition: "..., daß das Individuum auf einer Anzahl von Dimensionen lokalisiert ist, d.h., daß es diese Eigenschaften in diesem Grade hat. ... Das Bild des Probanden, das Gutachten über den Probanden, ist der entdeckte, der entschleierte Proband".

In Übereinstimmung mit HÖRMANN kritisiert JÄGER (1966 a) die o. g. Auffassung der konventionellen Diagnostik als eine Wissenschaft "von der Erkundung der Eigenschaftsstruktur eines Menschen" (JÄGER 1966 a, S. 106).

1)

Die Gedanken zu den verschiedenen Grundpositionen psychologischer Diagnostik entstammen dem von HÖRMANN geleiteten III. Symposium auf dem 25. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in Münster (1966) unter dem Titel: "Die Beziehung zwischen psychologischer Diagnostik und Grundlagenforschung" (mit Beiträgen von COHEN, GRAUMANN, HERRMANN, JÄGER, KAMINSKI).

Der Auftrag an den Diagnostiker kann nicht allein durch Erhebung der Persönlichkeitsstruktur des Probanden erfüllt sein. Durch die Explikation eines solchen Strukturbildes nimmt man an, daß sich "... jedwede diagnostische Fragestellung beantworten lasse und weitere Informationen irrelevant oder zweitrangig seien. ... Eine so konzipierte Diagnostik leidet unter der Einengung ihres Blickfeldes"(JÄGER, 1966 a).

Der Abbildtheorie steht die Auffassung gegenüber, daß man, um eine Vorhersage machen zu können, die Kriteriumssituationen, in denen sich die Bewährung der Diagnose ereignet, zusammen mit der Persönlichkeitsartung des Probanden kennen müsse.

Damit wird der Hauptgegenstand der Diagnose "... die Erklärung oder Vorhersage eines Verhaltens, und Verhalten ist nicht nur eine Funktion der individuellen Eigenschaften, sondern resultiert aus deren Interaktion mit den Umweltbedingungen. Die letzteren waren aber bisher ein Stiefkind der Forschung" (JÄGER, 1966 a).

Die sinnvollerweise zu stellenden Forderungen an die psychologische Diagnostik wollen wir wie folgt zusammenfassend darstellen:

- a) Gegenstand ist die Erklärung und Vorhersage menschlichen Verhaltens.

- b) Zur Verhaltensvorhersage muß die Kriteriumssituation, in welcher sich das vorhergesagte Verhalten ereignet (gegenwärtige und zukünftige Umweltsituation des Individuums), in Rechnung gestellt werden.
- c) Persönlichkeit ist nicht ein reales Etwas, sondern eine hypothetische Konstruktion, die zur Verhaltensvorhersage in zukünftigen Situationen benötigt wird.

Die Notwendigkeit, psychologische Diagnostik gemäß o.g. Bedingungen zu praktizieren, ist leicht einzusehen. Eine Einbeziehung der Kriteriumssituationen in den diagnostischen Prozeß würde in der Personalauslese die Analyse der beruflichen Tätigkeiten und eine ständige Anpassung des Testinstrumentariums an die sich ständig verändernde berufliche Wirklichkeit notwendig machen, was nur mit einem umfangreichen Forschungsaufwand zu realisieren wäre.

Für den diagnostischen Prozeß bleiben die Problematik der Informationsübermittlung an den Auftraggeber und die diesen Informationsübermittlungsvorgang störenden Bedingungen nach wie vor von gleich großer Bedeutung.

1.1.2.

Übermittlung diagnostischer Information an den Auftraggeber

Das in Abb. 1 (Seite 3) dargestellte Prozeßschema sieht die Übermittlung der Diagnose/Prognose an den Auftraggeber in mündlicher und/oder schriftlicher Form vor (Beratung). Als Verbindungselement der Kommunikation zwischen Psychologen und Auftraggebern stellen wir in dieser Arbeit das psychologische Gutachten in den Vordergrund.

Im Gutachten werden diagnostische und prognostische Stellungnahmen über Dritte übermittelt, durch die wir versuchen, dem Auftraggeber zu helfen, eine praktische Lebenssituation in Form der richtigen Entscheidungsfindung zu bewältigen.

Aufgrund der Stellungnahmen des Diagnostikers als Fachmann gegenüber dem Auftraggeber hat das Gutachten nicht nur informierenden Charakter, sondern muß auch unter dem Aspekt seines nicht unerheblichen sozialen Beeinflussungscharakters betrachtet werden. McGUIRE (1969) benennt die für die Morphologie von Kommunikationssituationen interessierenden Faktoren sozialer Beeinflussung und meint, daß Überzeugungsnachrichten zugleich auch vorgefertigte Kommunikationsinhalte darstellen, die so beschaffen sind, daß der Empfänger in seiner Stellungnahme oder Schlußfolgerung durch die Argumente der Nachricht deutlich beeinflusst wird.

McGuire (1969) macht deutlich, auf welche Aspekte des Einstellungswandels sich die der Überzeugung dienende Kommunikation (persuasive communication) auswirkt: "Wir betrachten Einstellungswandel als einen stochastischen Prozeß, der wenigstens fünf Verhaltensschritte umfaßt, nämlich Aufmerksamkeit, Verstehen, Nachgeben, Behalten und Handeln. Der Empfänger muß durch jeden dieser Schritte gehen, wenn

Kommunikation letztlich eine Überzeugungswirkung haben soll, und jeder Schritt hängt von der Realisierung des vorhergehenden ab" (ebd. S. 173).

Wir stellen fest, daß eine den Empfänger überzeugende Mitteilung von vielen, die Kommunikation beeinflussenden Faktoren abhängt. Nicht jede Nachricht, die aufmerken läßt, wird im eigentlichen Sinne verstanden, ebenso bedeutet Verstehen nicht Übernehmen einer Meinung (GRAUMANN, 1972a).

Worte und Begriffe im psychologischen Gutachten sollten für den Sender und Empfänger die gleiche Bedeutung besitzen. Ist das nicht der Fall, kann die Genauigkeit der Informationsübertragung aufgrund unterschiedlicher Bedeutungsgebung beeinträchtigt werden. In diesem Zusammenhang pflegen wir zwischen denotativer Bedeutung : "die explizite Identifikation, die Dingbedeutung von Begriffen, das, was im Lexikon steht", und konnotativer Bedeutung: "die implizite Identifikation eines Begriffes, das, was mitschwingt, wenn er genannt wird, Gefühle und Einstellungen, die durch ihn angesprochen werden" (HARTMANN, 1970, S. 79) zu unterscheiden.

Außerdem wird die Bedeutung eines Begriffes durch den Kontext, in dem er steht, mitbestimmt (vgl. COHEN u. SCHÜMER, 1972). Nach HARTMANN (1970, S. 80) erscheinen in psychologischen Gutachten Begriffe und komplexere Aussagen in einem "externen verbalen Kontext", d.h., Aussagen können "durch andere spezifiziert, modifiziert und eingeschränkt werden", dennoch hat der Gutachtenempfänger die Möglichkeit, das Gutachten "in einen spezifischen, subjektiven und das heißt : internen verbalen Kontext zu stellen und damit aus dem Gutachten etwas herauszulesen , was der Gutachter nicht hineinge-

legt<hatte " (ebd. S. 82).

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß die Genauigkeit einer Informationsübertragung begrenzt ist und durch den Grad der Übereinstimmung zwischen der vom Sender intendierten und seitens des Empfängers verstandenen Nachricht bestimmt wird.

Damit ist auch zugleich die Problematik der Transposition in ein dem Empfänger gerecht werdendes Begriffsschema angesprochen. Bezogen auf das Gutachten als Kommunikationsinhalt bedeutet das, daß die in dem Gutachten charakterisierte Person mit solchen Begriffen gekennzeichnet wird, welche sie für Dritte in ihrer Eigenart wiedererkennbar werden läßt.

COHEN (1966) macht die Brauchbarkeit des Gutachtens abhängig von der Identität des Bildes, das im Gutachtenempfänger erzeugt wird und dem Bild, das der Gutachtenempfänger vom Beurteilten gewonnen hätte, wenn er ihn in der zur Diskussion stehenden Situation über längere Zeit hin beobachtet hätte. Diese Auffassung impliziert die Forderung, daß das Gutachten jenes Persönlichkeitsbild, welches der Empfänger im täglichen Umgang mit dem Probanden gewinnen könnte, antizipiert. Außerdem werden durch diese Auffassung an Diagnoseverfahren Validitätsvoraussetzungen (100%) gestellt, die kaum erfüllt werden können. Prinzipiell ist eine exakte Diagnose nicht möglich. Die Ursache liegt in der Diskrepanz unterschiedlicher Bezugssysteme ¹⁾, in denen Psychologen und Auftraggeber

1)

Unter Bezugssystem verstehen wir des jeweilige Persönlichkeitskonzept des Diagnostikers bzw. Auftraggebers, nach dem ein Mensch kategorisiert werden kann.

Menschen beurteilen. Ein Aspekt, mit dem wir uns weiter unten auseinandersetzen werden (Seite 31 f.).

Zur Übermittlung und zum besseren Verständnis seines Gutachtens stehen dem Psychodiagnostiker Beeinflussungs- und Steuerungsmechanismen zur Verfügung.

JONES u. GERARD (1967) unterscheiden als Steuermechanismen die Ergebnissteuerung (outcome control) und Informationssteuerung (cue control). Handelt es sich im ersten Fall um direkte Manipulation, um bestimmte Verhaltensweisen und Handlungen des anderen zu kontrollieren, hervorzurufen und/oder zu schwächen, so wird beim Konzept des "cue control" Information zur Verfügung gestellt oder vorenthalten, die aufgrund bestimmter Sozialisationsprozesse geeignet ist, bestimmte Verhaltensweisen und Haltungen zu evozieren (GRAUMANN, 1972a).

Unabhängig von der Wertigkeit setzen beide Steuerungskonzepte jedoch voraus, daß der Informationssender nicht in der ihm eigenen Terminologie verhaftet bleibt, und im Falle des Diagnostikers muß dieser das Sprachverständnis des Auftraggebers berücksichtigen, d.h., "schön" (oder spätestens) bei der Erstellung des Gutachtens durch den Diagnostiker muß dieser eine dem Sprachsystem des Auftraggebers angepaßte Codierung vornehmen.

Wir haben bisher das psychologische Gutachten als Verbindungselement der Kommunikation zwischen Psychologen und Auftraggebern betrachtet und die möglichen im Gutachten latent vorhandenen Stör- und Steuerungsmechanismen dargestellt.

Neben dem nicht unerheblichen sozialen Beeinflussungscharakter der im Gutachten schriftlich fixierten Diagnose/Prognose diskutierten wir Störungen des Kommunikationsprozesses, verursacht durch unterschiedliche Bedeutungen einzelner, aber auch im Kontext stehender Worte und Begriffe.

Die Bedeutsamkeit verschiedener Bezugssysteme von Psychologen und Auftraggebern wurde angedeutet, auf mögliche Ursachen einer gestörten Informationsverarbeitung wurde hingewiesen. Welche Anforderungen sind aus dem Gesagten an psychologische Gutachten abzuleiten, damit sie im Sinne des Gutachtenschreibers verstanden werden ? Diese Frage können wir wie folgt beantworten:

- a) Psychologische Gutachten sind brauchbar, wenn sowohl denotative als auch konnotative Wort- und Satzbedeutung beim Diagnostiker und Empfänger übereinstimmen.
- b) Psychologische Gutachten müssen so abgefaßt sein, daß die in ihnen dargebotene Information der individuellen Eigenart des Probanden gerecht wird und unterschiedliche Persönlichkeits- und Leistungsausprägungen des Begutachteten vom Empfänger auch wahrgenommen werden.

c) Psychologische Gutachten sollten das Bezugssystem des Empfängers mit einkalkulieren. In diesem Zusammenhang wären zu berücksichtigen:

- Einstellungen und Vorurteile,
- Kontaktenge zwischen Sender und Empfänger eines psychologischen Gutachtens.

1.1.3.

Durch diagnostische Informationen bewirkte Urteilsbildung

Aufgrund der schriftlich oder mündlich übermittelten psychologischen Diagnose/Prognose wird seitens des Auftraggebers ein Urteil gefällt, das Grundlage seiner Entscheidung für eine der Diagnose folgende Behandlung des Probanden ist.

HÖRMANN (1966, S. 103) benennt Faktoren, welche die psychologische Beratung (Schritt 7, Abb.1, Seite 3) mitbestimmen:

- a) die Persönlichkeitstheorie des Diagnostikers,
- b) die Möglichkeiten, die in der Situation des Probanden und seiner Umwelt liegen,
- c) die "Auffassungs-, Verarbeitungs- und Handlungskapazitäten" des jeweiligen Gutachtenempfängers.

In dieser Arbeit greifen wir nur den Gesichtspunkt der Auffassungs- und Verarbeitungskapazität des Gutachtenempfängers auf und verstehen darunter die Leistung des

Gutachtenempfängers (Auftraggeber), einen diagnostischen Befund so "aufzufassen" und zu "verarbeiten", damit eine hohe Übereinstimmung zwischen gesendeter Information und vom Empfänger aufgenommenen Information erzielt wird.

Will man die die Informationsübertragung störenden Bedingungen prüfen, so wird man u.a. das Ergebnis der Interpretation psychologischer Befunde und damit einen Teil der verschiedenen Bezugssysteme, innerhalb derer Psychologen und Auftraggeber urteilen, miteinander vergleichen müssen. ¹⁾

Die diagnostische Information (das Gutachten) ist dann im Sinne des Gutachtenverfassers übermittelt, wenn der Auftraggeber zu einem Urteil kommt, das u.a.:

- a) solche Dimensionen betrifft, die auch den Dimensionen des Gutachtenverfassers entsprechen (der in seinem Urteil Dimensionen berücksichtigt, die im Denken des Auftraggebers als besonders wichtig angesehen werden),
- b) solche Dimensionen betrifft, die der individuellen Eigenart der begutachteten Person entsprechen,

1)

Zu bemerken ist, daß, entsprechend der Anlage des empirischen Teils dieser Arbeit, auch Psychologen als Empfänger eines Gutachtens fungieren, nämlich dann, wenn sie eigene Gutachten und die ihrer Fachkollegen interpretieren. Um den o.e. Vergleich zu ermöglichen, ermitteln wir die Urteilsstrukturen von Psychologen und Auftraggebern und betrachten Psychologen unter Berücksichtigung der erwähnten Einschränkung nach wie vor in ihrer Funktion als Sender psychologischer Informationen (vgl. Seite 23, Seite 50 f.).

- c) der Prägnanz des Urteils des Psychologen entspricht. ¹⁾

HERRMANN (1966), S. 122) bemerkt zur Übereinstimmung von Urteilssystemen bei Psychologen und deren Auftraggebern, daß es sowohl notwendig ist, "... daß zwischen Diagnostiker und Auftraggeber eben Einigkeit über das dimensionale System der Betrachtung vorhanden ist. Es ist also sinnlos, wenn man irgendetwas sagt, wofür beim Auftraggeber ... überhaupt keine Dimension seines Bezugssystems vorhanden ist".

Es würde den Rahmen dieser Arbeit sprengen, wollten wir alle existierenden oder identifizierbaren Faktoren ermitteln, die es dem Diagnostiker ermöglichen, in seinem Sinne verstanden zu werden.

1)

Die geläufige Definition bezeichnet Prägnanz als die Klarheit, das Wesentliche eines Sachverhaltes optimal strukturiert hervorzuheben.

In der Stereotypenforschung wird der Prägnanzbegriff als "Überzeichnung", oder "Überverdeutlichung" bzw. "extreme Verallgemeinerung" in der Personenbeurteilung definiert (HOFSTÄTTER, 1967). In Anlehnung an die von KATZ u. BRALY (1933) operationalisierte Definition verwenden wir den Begriff der Prägnanz als "Homogenitätsgrad" der Urteilsbildung. Prägnanz stellt sich so dar, daß aus einer Anzahl vorgegebener Eigenschaften relativ wenige Eigenschaften von vielen Versuchspersonen bezüglich eines zu beurteilenden Objektes angegeben werden (weitere Ausführungen siehe Seite 38f., 102f.).

In der vorliegenden Arbeit kann nur der Versuch gemacht werden, Teile des Bezugssystemes von Psychologen und Auftraggebern und einige die Übereinstimmung der Bezugssysteme störenden Ursachen herauszukristallisieren.¹⁾

In diesem Sinne verstanden, kann die nachfolgende empirische Untersuchung nicht mehr bieten, als die hier angesprochenen Probleme in einer Art Erkundungsstudie zu lösen.

Unser Hauptinteresse ist auf die Klärung der Frage gerichtet, ob die Beurteilung einer Kommunikationsnachricht, d.h., eines psychologischen Gutachtens, durch den Diagnostiker der Beurteilung des Gutachtenempfängers (Auftraggeber) ähnlich ist und welche der in dieser Untersuchung berücksichtigten Variablen eine störungsfreie Informationsübermittlung beeinflussen können. Im Rahmen dieser Problemstellung greifen wir u.a. die folgenden Fragen auf:

- 1) Wie ist die Urteilsstruktur von Diagnostikern und Auftraggebern beschaffen, und inwieweit stimmen die Urteilsstrukturen überein?

1)

Der Terminus "Auftraggeber" für Empfänger psychologischer Gutachten ist in der Psychologie gebräuchlich (vgl. u.a. HOLZKAMP, 1966; HERRMANN, 1966).

In den weiteren Ausführungen verwenden wir den Begriff "Auftraggeber" für die in Versuchsgruppe II beschriebenen Personen (vgl. Seite 52f.).

- 2) Werden Auftraggeber der Unterschiedlichkeit der in Gutachten dargestellten Probanden gerecht ?
- 3) Ist die Übereinstimmung der Urteilsstrukturen von verschiedenen Stufen der Kontaktenge zwischen Diagnostiker und Auftraggeber und von verschiedenen Stufen der Einstellung des Auftraggebers zum Diagnostiker abhängig?
- 4) Entspricht die Prägnanz des Urteils der Psychologen der Urteilsprägnanz der Auftraggeber?

1.2.

Theoretische Orientierung

Im Hinblick auf unsere Fragestellung soll die folgende Orientierung den theoretischen Bezugsrahmen festlegen.

Die Klärung der Ursachen unterschiedlicher Interpretationen eines diagnostischen Befundes durch Psychologen und deren Auftraggeber fordert die Berücksichtigung der Erkenntnisse aus der Kommunikationsforschung, der Sprachforschung und der sozialpsychologischen Forschung. Es wird erwartet, daß besonders die Erkenntnisse aus der Sprachforschung und der sozialpsychologischen Forschung die Problematik der adäquaten Beurteilung des von dem Diagnostiker entworfenen "Bildes" über den Probanden erhellen.

Abgesehen von der Möglichkeit, daß in der Personenbeurteilung von dem Beurteiler eine implizite Persönlichkeitstheorie angewendet wird, scheint die durch das psychologische Gutachten bedingte Urteilsbildung u.a. von folgenden Komponenten abhängig zu sein :

(1) Aus dem Bereich der Kommunikationsforschung

sind es u.a. die formalen (am Kommunikationsmodell orientierten) Faktoren, die das kommunikative Geschehen beschreiben (Sender, Empfänger, Störungen im Übertragungsprozeß).

(2) Aus dem Bereich der Sprachpsychologie

sind es u.a. die verschiedenen semantischen Bedeutungen einer Nachricht (diagnostische Information) und die verschiedenen Sprachgebräuche bei Psychologen und Auftraggebern.

(3) Aus dem Bereich der sozialpsychologischen
Forschung

sind es u.a. die sozialpsychologischen
Faktoren wie z.B. Vorurteile und Ein-
stellungen, Enge des Kontaktes zwischen
Kommunikationspartnern und die Prägnanz
des Eindrucks.

1.2.1.

Formale Faktoren des kommunikativen Geschehens

Die Kommunikationsforschung ist bisher von verschiedenen
Ansätzen ausgehend betrieben worden. Die Vielzahl der De-
finitionen, der Kommunikationsmodelle ¹⁾ und deren Wei-
terentwicklung kann und soll hier nicht auch nur annähernd
repräsentativ dargestellt werden.

Die vielen Versuche der begrifflichen Klärung um den Vor-
gang der Kommunikation zeichnen wir hier nicht nach. We-
sentlicher Gesichtspunkt der meisten Überlegungen in die-
ser Frage ist der zwischen kooperierenden Individuen zu-
grundeliegende gegenseitige Steuerungsaspekt mit Hinblick
auf ein gemeinsames Handlungsziel.

Wir wollen in dieser Arbeit nur einen bestimmten Aspekt
des Kommunikationsgeschehens berücksichtigen, d.h.,
im Vordergrund unseres Interesses stehen die Urteilsbil-
dung nach dem Lesen eines diagnostischen Befundes aus
der Sicht noch zu spezifizierender Gruppen sowie einige den

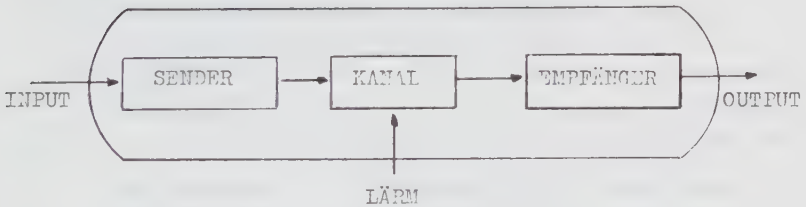
1)

Ausführliche Darstellungen verschiedener Kommunikations-
modelle geben GRAUMANN (1972a) und BERGLER (1974).

Informationsübertragungsprozeß möglicherweise beeinflussende Faktoren, die sich im Berufsalltag der Psychologen ergeben.

Störungen im Informationsübertragungsprozeß sind im Grundmodell der Kommunikation (SHANNON u. WEAVER, 1949) unter dem Begriff "Lärm" berücksichtigt. Das Modell läßt sich wie in Abb.2. darstellen:

Abb.2 : Schema eines Kommunikationssystems ¹⁾



1)

Aus HÖRMANN, H.. Psychologie der Sprache, 1970, S. 56.

SHANNON als "Kommunikationsingenieur, will die Utilität eines Übermittlungssystems erfassen" (HÖRMANN, 1970, S. 55). Die Bedeutung der übermittelten Nachricht ist für SHANNON nicht relevant, ihn interessiert die Informationsmenge (ausgedrückt in bit).

Kommunikation ist aber nicht nur ein technisches, sondern auch ein soziales Ereignis ("social event"). Nach MILLER (1951) kann man Kommunikation als ein System mit fünf Elementen (Quelle, Sender, Kanal, Empfänger, Ziel) bezeichnen, in dem der Sender über eine Quelle seine Information erhält und diese an den Empfänger mit einer bestimmten Zielvorstellung weitergibt.

OSGOOD (1963) geht von zwei Kommunikationseinheiten aus, er betont die Tatsache, daß der Mensch Sender und Empfänger in einem ist. Aus diesem Grunde unterscheidet er zwischen Quelleneinheit und Zieleinheit, wobei das verbindende Element, die Nachricht, zugleich Ausgangsteil der Quellen- und Eingangsteil der Zieleinheit ist.

Die Begrenztheit des Grundmodelles der Kommunikation wird deutlich durch die Tatsache, daß die semantische Bedeutung einer Nachricht außer acht gelassen wird. Kommunikation ist ein vielschichtiges Geschehen, bei dem man die semantische Eindeutigkeit von Nachrichten nicht unbedenklich unterstellen darf. Nach GRAUMANN (1972a) sind Kommunikationspartner in eine Mehrzahl gleichzeitig ablaufender und zum Teil interferierender Prozesse verwickelt, womit die Identität der zu sendenden und zu empfangenden Nachricht deutlich eingeschränkt wird.

Neben Störungen im "Kanal" (z. B. gestörtes Telefongespräch) ¹⁾ können unterschiedliche Symbolkapazitäten beim Sender und Empfänger Verständigungsschwierigkeiten bedingen (GRAUMANN, 1972a). Auf diesen Aspekt werden wir weiter unten einzugehen haben.

Zusätzliche die Verständigung beeinträchtigende Faktoren können u.a. von komplexer personaler und/oder sozialer Art sein. ²⁾

Durch den Aspekt der gegenseitigen Beeinflussung zwischen Sender und Empfänger wird das empfängerorientierte Grundmodell der Kommunikation um die "feed-back"-Komponente erweitert, d.h., wie immer eine Person B auf Information von A reagiert, wird B die nächste Handlung von A beeinflussen. In ihrer Wechselwirkung beeinflussen sich A und B gegenseitig (Rückkopplung).

1)

Experimente zur akustischen Sprachwahrnehmung befassen sich eingehend mit Störungen im Übertragungskanal. FRENCH u. STEINBERG (1947) filterten durch 'high-pass' und 'low-pass'-Filter die vom Sender kommenden Sprachanteile. Im Frequenzbereich 1000-3000 Hz versteht man 85 % des Gesprochenen, im unteren Frequenzbereich (400 Hz und weniger) ist keine Verständigung möglich. LANE (1962) zeigt bedeutende Wahrnehmungsunterschiede zwischen Sender und Empfänger bei gleichem akustischen Stimulus auf.

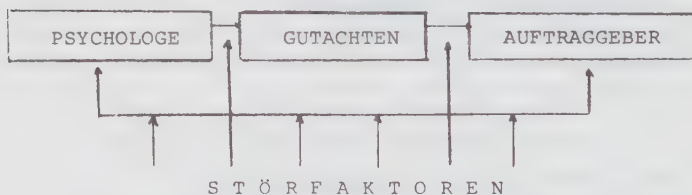
2)

KLAPPER (1960), HOVLAND u. WEISS (1951), KOESKE u. CRANO (1968), JACOBSON (1968) z.B. befassen sich mit dem Problem der Verständlichkeit der Information in Abhängigkeit von der Glaubwürdigkeit einer Person.

Der uns interessierende Kommunikationsablauf zwischen Diagnostiker und dessen Auftraggeber sieht, wie wir später bei der Gruppenaufteilung der Kommunikationspartner zeigen werden, nur zu einem begrenzten Teil eine gegenseitige Beeinflussung vor.¹⁾ Vorwiegend handelt es sich hier um eine einseitige Kommunikation, d.h., die Rückkopplung des Empfängers auf den Sender unterbleibt.

Zusammenfassend läßt sich das kommunikative Geschehen zwischen Psychologen und Auftraggebern wie in Abb.3 darstellen.

Abb.3: Das kommunikative Geschehen zwischen Psychologen und Auftraggebern



Der Psychologe übermittelt seine diagnostische Information in Form eines schriftlichen Gutachtens an den Auftraggeber. Als Störfaktoren ziehen wir in Betracht: (1) Die Kontaktenge zwischen Psychologen und Auftraggeber, (2) die Einstellung der Auftraggeber zu Psychologen bzw. der "Psychologie", (3) die Struktur des kognitiven Beurteilungssystemes von Psychologen und Auftraggebern, (5) die Prägnanz der Urteils-

1)

Es sei denn, das Gutachten wird mündlich übertragen.

bildung,¹⁾ (6) semantische Bedeutungen von isolierten Begriffen und vollständigen Texten.

Abweichend vom Modell (Abb.3, Seite 22) ist unser Untersuchungsplan so angelegt, daß Psychologen auch Empfänger psychologischer Gutachten sind. Will man Psychologen nur in ihrer Funktion als Sender eines psychologischen Gutachtens in eine Kommunikationsanalyse einbeziehen, hätte es eines erheblichen Untersuchungsaufwandes bedurft (jeder Psychologe und Auftraggeber hätte über einen längeren Zeitraum hin unmittelbar nach der Gutachtenerstellung eine Bewertung des im Gutachten dargestellten Pbn abgeben müssen). Eine so geplante Analyse könnte als Anregung für Nachfolgeuntersuchungen aufgegriffen werden. Wir wollen im Rahmen unserer Erkundungsstudie prüfen, ob Psychologen psychologische Gutachten generell anders bewerten als Vertreter anderer Berufsgruppen (hier: Auftraggeber) und welche Faktoren mögliche Abweichungen der Beurteilungen bedingen. Dabei betrachten wir Psychologen in ihrer Funktion als Sender psychologischer Gutachten.

Nach dieser Darstellung des formalen Ablaufes des kommunikativen Geschehens wenden wir uns dem Problem der Übersetzung diagnostischer Mitteilungen in eine für den Empfänger (Auftraggeber) verständliche Terminologie zu; ein Problem, das u.a. zu sprachpsychologischen Überlegungen führt.

1.2.2.

Der Einfluß sprachpsychologischer Faktoren auf das kommunikative Geschehen

Die gesprochene oder geschriebene Sprache hat gleichermaßen eine Vermittlerfunktion. In der zwischenmenschlichen Kommunikation werden u.a. Aussagen gemacht, die zu-

1)

Entsprechend der auf Seite 14 (Fußnote) und Seite 198f. aufgeführten operationalen Definition.

gleich sprachliches Ereignis sind, "in welchen sich jene Strukturen und Determinanten manifestieren, welche Untersuchungsgegenstand der Sprachpsychologie sind" (HÖRMANN, 1966, S. 104).

Die Bedeutung der Sprache faßt HERTZLER (1965, S. 20) wie folgt zusammen:

"Language is fundamental to all social process and to the persistence and maintenance of all social structures; it is involved in almost every act of social behavior. It is the one institution that every human being must master in order to function in any of the other institutionalized areas of social life".

Nach LINSCHOTEN (1961, S.90) bewegen wir uns in einer Welt der Worte und des Benennbaren, "die menschliche Realität ist eine Realität, die ausgesprochen wird. Der Psychologe, ebenso wie der Vertreter jeder anderen Wissenschaft, spricht dies Ausgesprochene noch einmal mit seinem eigenen Akzent aus, in einem eigenen Idiom und mit einer eigenen Grammatik".

Das Material der Sprache sind standardisierte Symbole, die die Form akustischer Signale oder als geschriebene Sprache die Form graphischer Symbole annehmen können. Schon die Sprachphilosophie des 19. Jahrhunderts erkennt die Hindernisse und Schwierigkeiten, welche die Sprache unserem Denken, Handeln und Erkennen bereiten kann. Wenn WITTGENSTEIN (1967, S.109) sagt, "die Philosophie ist ein Kampf gegen die Verhexung unseres Verstandes durch die Mittel unserer Sprache" und auch HÖRMANN (1970) resümiert, daß Sprache nicht nur ein uns verfügbares Werkzeug ist, sondern auch über uns verfügt, so meinen beide, daß Sprache neben der Funktion als Werk-

zeug bzw. Medium für Denken und Kommunizieren, sich ebenso gegen seinen Benutzer und Verwender kehren kann, indem es als Werkzeug ihn "beherrscht" oder "verhext".

Nach GRAUMANN (1972 b, Seite 26) ist die Sprache ein Medium, das "Kommunikation erschwerende, wenn nicht verhindernde Eigenschaften (enthält)". Denken und Kommunizieren kann durch die Sprache behindert werden: "Zweifach als Mittel verstanden kann Sprache also auch zweifach Hindernis werden. Hindernis bei der Realisation von Gedanken, Hindernis bei der Übermittlung" (GRAUMANN, 1972 b, S.27).

Das Interesse der Sprachpsychologie ist heute u.a. darauf gerichtet, diese "Verselbständigungstendenzen" der Sprache in den Griff zu bekommen. Den "idealen" Sprecher, wie CHOMSKY (1969) ihn postuliert, wird es kaum geben. Die Leistung des fehlerfreien Produzierens und Verstehens im kommunikativen Bereich werden wir vorerst nicht vollbringen können. Mit CHOMSKY werden wir nur "performance"-Leistungen zustandebringen. Das sind Leistungen, die ein mit Schwächen und Beschränkungen behafteter Sprecher oder Hörer vollbringt, wenn er in einer konkreten Situation spricht oder hört.

Wichtige Denkanstöße für die Erforschung sprachgebundener Hindernisse wurden durch BERNSTEIN (1962 a, b) gegeben. Er stellte aufgrund der Ergebnisse umfangreicher Untersuchungen die These auf, daß die besseren intellektuellen Leistungen von Kindern der Mittelschicht im Vergleich zu Kindern der Unterschicht auf einen differenzierteren

Sprachgebrauch in den Familien der Mittelschicht zurückzuführen sei. ¹⁾

In Assoziationsexperimenten fand man Unterschiede im assoziativen Verhalten zwischen Kindern und Erwachsenen. Demnach assoziieren Kinder syntagmatisch, Erwachsene dagegen paradigmatisch, d.h., auf ein Substantiv wird ein Substantiv assoziiert, während bei Kindern diese Zuordnungen nicht eindeutig sind (ERVIN, 1961). Ähnliche Assoziationsexperimente wurden interkulturell durchgeführt (JENKINS u. RUSSELL, 1952; JENKINS, 1955; ROSENZWEIG, 1961) mit dem häufigen Ergebnis interkultureller Gemeinsamkeit von assoziativen Strukturen.

Allgemein wird die Diskussion um das Thema der sprachlichen Hindernisse bislang vorwiegend auf den Aspekt interkultureller ²⁾ und schichtenspezifischer Verständigungsprobleme fixiert (BERNSTEIN, 1962 a, b; OEVERMANN, 1969; WILlich et al., 1972). Weniger Beachtung dagegen

1)

Eine Bestätigung seiner Befunde, wonach Mittelschichtkinder elaborierten Code und Arbeiterkinder restriktierten Code sprechen, berichtet u.a. HAWKINS (1973).

2)

In interkulturellen Vergleichen des assoziativen Verhaltens der deutsch-, französisch- und englischsprechenden Bevölkerung konnten RUSSELL u. MESSECK (1959) Unterschiede feststellen. Deutsche und Franzosen zeigten hohe Übereinstimmung in den Häufigkeiten assoziierter Wörter. Engländer konnten erheblich mehr assoziieren und reagierten auf ein Reizwort homogener als die deutsche und französische Gruppe, die weitaus heterogener produzierten.

finden Verständigungsprobleme zwischen Personen verschiedener Berufsgruppen. ¹⁾ Deshalb konzentrieren wir uns auf Verständigungsprobleme, die sich u.a. in unterschiedlichen Urteilsbildungen bei Psychologen und Auftraggebern ausdrücken können.

Einen Nachweis für unterschiedliche Urteilsdimensionen zwischen zwei Berufsgruppen (Psychologen einerseits, Richtern und Staatsanwälten andererseits) lieferte HERRMANN (1966, S. 118). Als Reizmaterial wurden zwölf Gutachten über Bewerber des zweiten Bildungsweges zur Beurteilung vorgegeben. Die Bewertung der Urteilsdimensionen wurde über Paarvergleiche nach der Methode von TUCKER u. MESSICK (1963) vorgenommen (multidimensionale Skalierung). Außerdem wurden Rating-skalen verwendet. Zum Ergebnis der Untersuchung ist festzustellen, daß Psychologen die Gutachten nach fünf orthogonalen Dimensionen beurteilten, während dieselben Gutachten von Staatsanwälten und Richtern nach drei Dimensionen beurteilt wurden (die Faktoren klären zusammen ca. 80 % der Gesamtvarianz auf).

1)

In verschiedenen Berufsklassen existieren spezifische Erfahrungs- und Problembereiche, die einen von der Umgangssprache abweichenden Sprachgebrauch entstehen lassen. Diese berufsspezifische Sprachdifferenzierung nimmt ständig zu. Nach HÖRMANN (1970) hat das ökonomische Gründe, um die Redundanz der Alltagssprache zu verringern und zugleich die Verständigung zu präzisieren und zu beschleunigen.

Richter und Staatsanwälte beurteilten nach folgenden Dimensionen:

- (1) Extraversion vs. Introversion,
- (2) selbständig, sympathisch vs. unsicher, eitel, unsympathisch,
- (3) hart, durchsetzungsfähig vs. wenig belastbar.

Psychologen beurteilten wie folgt:

- (1) reif, selbstkritisch vs. unreif, kritischschwach,
- (2) ruhiges, geordnetes - vs. eitles, aufdringliches Verhalten,
- (3) gute - vs. schlechte Prognose,
- (4) einseitig - vs. vielseitig interessiert,
- (5) durchsetzungsfähig vs. beeindruckbar, störrisch.

Die zwischen Richtern und Staatsanwälten einerseits und Psychologen andererseits divergierenden Urteilsdimensionen führt HERRMANN (1966) auf unterschiedliche Bezugssysteme zurück. Nach ihm bestehen für Probandenklassen, Beurteilungsmerkmale und Beurteiler verschiedene Nullpunkte der Bezugssysteme. ¹⁾

1)

Das konnte HERRMANN (1966) gelegentlich einer Befragung zum Gastarbeiter-Problem bestätigen. Demnach bedeutet deutschen Arbeiterinnen "hinreichende persönliche Gepflegtheit" bei Gastarbeiterinnen etwas anderes als für sie selbst.

Das Untersuchungsergebnis von HERRMANN bestätigt unsere Vermutung, in Urteilsstrukturen von Personen verschiedener Berufsgruppen Störfaktoren der Informationsverarbeitung zu sehen, weshalb wir die Urteilsstrukturen von Psychologen und Auftraggebern ermitteln und vergleichen (vgl. Fragestellung (1), Seite 15).

Aus Untersuchungsergebnissen der sprachpsychologischen Forschung sind uns weitere Ursachen der Störungen im Informationsübertragungsprozeß bekannt. Erinnerung sei an die eingangs getroffene Unterscheidung zwischen denotativer und konnotativer Bedeutung. Es läßt sich anhand von Beispielen der Alltagssprache leicht zeigen, daß mit der Wahl von Wörtern gleichzeitig Gefühle mitgeteilt werden, die an die benannten Gegenstände verknüpft sind. Die häufig synonyme Verwendung der Begriffe "Kiste" für Auto, "Bengel" für Junge, "Treter" für Schuhe usw. zeigt deutlich, daß die Sprache für ein und denselben Gegenstand verbale Repräsentanten mit unterschiedlicher emotionaler Färbung bereitstellt.

Wir erleben es, daß einige oder alle Teile der Information nicht verstanden werden. Verständigung scheitert auch, weil wir es nicht ausreichend gelernt haben, dem gleichen Wort verschiedene Bedeutungen zuzubilligen. Unser Repertoire der Bedeutungsvielfalt von Begriffen und deren Verständigung fordernde Anwendung scheint eng begrenzt.

Es sollte mit dem bisher Geschilderten keineswegs der Eindruck entstehen, als lebten wir innerhalb einer Sprachgemeinschaft, in der keinerlei Verständigung mög-

lich ist. Sicher können wir aber die Feststellung machen, daß unsere Sprache keine hinreichenden Vereinbarungen der Zuordnung von Zeichen und Bezeichnetem aufweist, die ein vollständig gleichartiges Verständnis garantieren würde.

JOHNSON (1960, S.307) bemerkt hierzu: "Anyone with even an elementary knowledge of the process of communication can only wonder that there is not more misunderstanding and confusion than there seems to be". In Kenntnis dieser Sachlage sollte sich unser Kommunikationsinteresse darauf konzentrieren, so exakt wie möglich verstanden zu werden.

Zu diesem Zweck müßten die Kommunikationspartner ihre Kommunikationsintention klären und gegenseitig verständlich machen, indem in der Interpretation der Bedeutung eines Wortes gemeinsame Orientierungen und Definitionen gefunden werden sollten.

Wie schwer es ist, eine gemeinsame Orientierung der Bedeutung von Begriffen und ihrer Verwendung durch den Laien und den Fachmann zu finden, hat GRAUMANN (1966) aufgezeigt. Eine Person, die als "aufgeschlossen" beurteilt wurde, wurde auch als ausgeglichen, ehrlich, hilfsbereit, humorvoll, herzlich und natürlich bezeichnet.

Die Vieldeutigkeit von Adjektiven bestätigt KLAPPROTT (1971), der zu vorgegebenen Adjektiven Synonyma bestimmen ließ, wobei bis zu 37 Adjektive für ein Reizwort benannt wurden.

Die vorangegangenen Gedanken und Darstellungen führen zum Gegenstand unserer Fragestellung. Wenn schon einzelne Worte und Begriffe so unterschiedliche und vieldeutige Bewertungen erfahren und dadurch die Verständigung unter Kommunikationspartnern erschwert wird, liegt es umso mehr nahe, Worte und Begriffe als Untersuchungsgegenstand durch sinnvolle und vollständige Texte zu ersetzen. Unter diesem Gesichtspunkt wollen wir psychologische Textgutachten auf ihre Kommunizierbarkeit hin untersuchen und uns fragen, ob die in psychologischen Gutachten dargestellten Probanden in ihrer individuellen Eigenart unterschieden werden, und welche Faktoren ein adäquates Verstehen beeinträchtigen. Wir wollen an dieser Stelle nicht übersehen, daß die Kommunikation zwischen Psychologen und Auftraggebern auch dadurch gestört sein kann, daß Personen beider Gruppen sich an ungleichen Bezugssystemen orientieren. Diese Annahme impliziert, daß bestimmten Aussagen unterschiedliches Gewicht beigemessen werden kann und daß aufgrund unterschiedlicher Bezugssysteme bei Sender und Empfänger mit bestimmten Aussagen verschiedene andere Aussagen als wahrscheinlich zutreffend verbunden sind.

HÖRMANN (1966) sieht die Störungen der Informationsübertragung zwischen Sender und Empfänger u.a. durch verschiedene Auffassungen, Sprachgebräuche und unterschiedliche Bezugssysteme verursacht. Nach seiner Auffassung muß im psychodiagnostischen Prozeß der Psychologe in seinem Gutachten die "Artung dessen einkalkulieren, dem er diese Mitteilung macht" (ebd., S.104). Die sich daraus ergebende Konsequenz ist, nach der Anzahl der Arten von Empfängern zu fragen, was für

COHEN (1966) bedeutet, daß der Gutachter das Denksystem aller Gutachtenempfänger kennen müßte und für verschiedene Gutachtenempfänger über denselben Probanden mehr oder weniger unterschiedliche Gutachten verfassen muß.

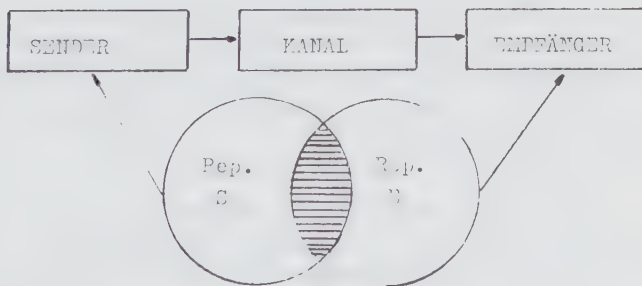
Die individuell verschiedenen Bezugssysteme der Kommunikationspartner und auch die Unterschiedlichkeit des semantischen Repertoires bedingen die Ungleichheit der perzipierten Information, was Abb.4 (Seite 33) veranschaulicht.

Die schraffierte Fläche in Abb.4 zeigt das mögliche Ausmaß des gemeinsamen semantischen Repertoires eines Senders und Empfängers. Eine störungsfreie Kommunikation läge dann vor, wenn beide Repertoires und die Bezugssysteme von Sender und Empfänger deckungsgleich wären. Deckungsgleichheit werden wir wohl in den seltensten Fällen vorfinden. Wir müssen damit rechnen, von unserem Kommunikationspartner häufig nicht richtig verstanden zu werden, weil wir das für den Empfänger gültige Bezugs- und Urteilssystem nicht ausreichend kennen.

Geringe Kenntnis des Senders über das Bezugs- und Urteilssystem des Empfängers wirft die Frage auf, ob verschiedene von Psychologen kommunizierte Informationen (psychologische Gutachten) von Auftraggebern auch als unterschiedlich wahrgenommen werden.

Wurden bisher einige formale und sprachpsychologische Faktoren als mögliche Hindernisse einer störungsfreien Kommunikation erörtert, so sollen im folgenden Untersuchungsbefunde aus dem Bereich der sozialpsychologischen Forschung referiert werden, die zeigen, daß auch sozialpsychologische Faktoren (wie z.B. Vorurteile und Einstellungen, die Enge des Kontaktes zwischen Kommunikationspartnern und die Prägnanz des Eindruckes) auf die Informationsverarbeitung störend einwirken können.

Abb.4: Die Ungleichheit des semantischen Repertoires
(nach HÖRMANN, 1970, S. 56)



1.2.3.

Der Einfluß sozialpsychologischer Faktoren auf das kommunikative Geschehen

Die Interpretation psychologischer Befunde durch Auftraggeber kann durch stereotypisierende Urteilsbildung beeinflusst sein. Die im psychologischen Gutachten dargestellte Information wird verarbeitet und in einem Urteil zum Ausdruck gebracht. Personen unterscheiden sich nicht nur durch ihre eigenwillige Verwendung person- oder gruppenspezifischer Bedeutungsträger, sondern auch in ihrer Art zu urteilen.

In der Urteilsbildung wird häufig die Unzulänglichkeit von Personen deutlich, trotz "Unterinformation" "vorurteilen" zu müssen. In Übereinstimmung mit KLINEBERG (1954) gehen wir von positiven und negativen Bewertungsdimensionen bei Vorurteilen und den erfahrungsmäßig nicht hinlänglich abgesicherten, jedoch sehr stabilen Verallgemeinerungen gegenüber Personen, Objekten und Gruppen aus. Darüber hinaus sind stereotype Erscheinungen Auswirkungen von "Überverdeutlichungen, latent vorhandene Formeln von hohem Prägnanzniveau" aller Arten sozialer und nicht-sozialer Objekte (BERGLER u. SIX, 1972, S. 1383).

SOHDI (1953) bemerkt hierzu, daß es kaum eine menschliche Handlung geben dürfte (abgesehen von physiologischen reflexartigen Tätigkeiten), die nicht in irgendeiner Form durch Urteile bestimmt wird.

Im Bereich der Persönlichkeitsstereotype handelt es sich bei der Urteilsbildung nach HOFSTÄTTER (1966,

S. 110) um einen irrtümlich angenommenen "Konvergenzpunkt für die personale Konformität innerhalb einer bestimmten Kultur".

In Anlehnung an TAJFELS (1963) erklärt LILLI (1970, S.58) das Zustandekommen von Stereotypen. Unter Stereotyp versteht er "extrem verfestigte und vereinfachte Attitüden", denen "selektiv und kategorial orientierte Wahrnehmungs- und Denkprozesse zugrunde (-liegen). Aus einer Gesamtheit von Merkmalen, die zu einem Sachverhalt verfügbar sind, werden Teile ausgewählt, die das Urteil bestimmen".

Die Bewältigung der Umwelt macht es für das Individuum erforderlich, Sachverhalte in kurzer Zeit in ihrer Bedeutung zu erkennen und in vorhandene Zusammenhänge einzufügen. Nach BRUNER (1963) wird das Dilemma, in dem sich die beurteilende Person befindet, durch die Suche nach Merkmalen, die den Sachverhalt repräsentativ beschreiben, umgangen. Dabei werden einzelne Merkmale herausgegriffen und zur Charakterisierung des ganzen Sachverhaltes verwendet. Diese "Selektion" hat zur Folge, daß Teilbereiche von Sachverhalten hervorgehoben und andere vernachlässigt werden. Ist der subjektiv empfundene Wert einer Teilinformation hoch, so hat das sicherlich Einfluß auf das Gesamturteil. Daß das subjektiv relevanteste Merkmal eines Sachverhaltes zum Urteilskriterium werden kann, konnte DAVIDSON (1962) zeigen. Differenzierte und kritische Untersuchungen zur Urteilsbildung sind auf COHEN u. SCHÜMER (1969), SCHÜMER (1971) zurückzuführen. Sie zeigen auf, wie Beurteiler verschiedene Informa-

tionen über ein Sozialobjekt zu einem Gesamteindruck von diesem Objekt integrieren. Ihre Bemühungen, das Gesamturteil über die Urteile zu den Einzelinformationen vorherzusagen, ergeben, daß mit zunehmender Anzahl von nicht-widersprechenden Einzelinformationen über ein Objekt das Urteil über das Gesamtobjekt extremer auf den beschreibungsrelevanten Skalen ausfällt.

Um die Relevanz von Einstellungen als Störvariablen für den Informationsübertragungsprozeß hervorzuheben, greifen wir das Interdependenzmodell des kommunikativen Aktes (AtoBreX) von NEWCOMB (1953) auf. NEWCOMB betont die Symmetrie (strain toward symmetry) der Beziehungen und Einstellungen zweier Personen (A und B) zu einem Objekt X und hypostasiert, daß mit zunehmender Ähnlichkeit der Einstellungen (cognitive orientation) zwischen den Partnern A und B die Notwendigkeit, X in Termini des jeweils anderen zu transformieren, geringer wird und damit auch die Fehlerquote im Informationsübertragungsprozeß sinkt. Voraussetzung für diese Annahme ist, daß die gegenseitigen Beziehungen zwischen A und B ausbalanciert sein müssen. Abweichend vom NEWCOMB'schen Modell überprüfen wir die einseitige Beziehung. Wir gehen in unserer Fragestellung davon aus, daß Auftraggeber mit zunehmend positiver Einstellung zu Psychologen (oder der "Psychologie") ein "Bild" von dem in psychologischen Gutachten dargestellten Probanden gewinnen, das der Intention des Psychologen entspricht.¹⁾

1)

Unser Vorgehen entspricht eher der balance-theoretischen Version von HEIDER, vgl. IRLE, 1975.

Aus der Stereotypenforschung haben wir Kenntnis darüber, daß Einstellungen stark mit der Enge des Kontaktes zwischen Sender und Empfänger einer Nachricht variieren. Diesen Zusammenhang konnten schon CANTRILL u. ALLPORT (1935) feststellen, demgemäß Vorurteile mit zunehmender physischer Entfernung zum Objekt (face-to-face über Bild und Schrift bis Radiosendung) zunehmen. Eine Untersuchung von SMITH (1946) zeigt deutliche positive Einstellungsänderungen von weißen Seminarteilnehmern gegenüber ihren farbigen Kollegen. KRAMER (1951) berichtet von unterschiedlichen Graden der Vorurteile gegenüber Farbigen in verschiedenen Chicagoer Wohngebieten. Geringste Vorurteile gegenüber Farbigen traten in jenen Gebieten auf, die am nächsten und am entferntesten von Farbigen-Wohnungen entfernt lagen, während die meisten Vorurteile in den Gebieten mittlerer Entfernung von Farbigen-Wohnungen festgestellt wurden.

Auch die Sensibilität für das Sprachverhalten von Kommunikationspartnern ist abhängig von der Enge des Kontaktes zwischen den Partnern. Diese Beziehung konnten SALZINGER, HAMMER, et al. (1973) beobachten mit dem Befund, daß die Fähigkeit, sich sowohl in bezug auf die geschriebene als auch gesprochene Sprache aufeinander einzustellen, von der Enge des Kontaktes zwischen Mitgliedern einer Gruppe abhängt.

Die referierten Untersuchungsergebnisse der sozialpsychologischen Forschung bestärken uns, in Einstellungen und Kontaktenge potentielle Störfaktoren des

Informationsübertragungsprozesses zu sehen und sie beim Vergleich der Urteilsstrukturen von Psychologen und Auftraggebern entsprechend zu berücksichtigen (vgl. Fragestellung (3), Seite 16). ¹⁾

In der Betrachtung der Relevanz einzelner Erkenntnisse der sozialpsychologischen Forschung für den kommunikativen Prozeß zwischen Psychologen und Auftraggebern greifen wir abschließend den Aspekt der Prägnanz von Beurteilungen einzelner oder aller Teile einer Information als Ausdruck von Überverdeutlichungen bzw. extremer Verallgemeinerungen auf. Diese "Überzeichnung" entlastet von der "Ungewißheit in Situationen, wo wir ohne die Möglichkeit einer tief-schürfenden Prüfung Entscheidungen zu fällen oder Einstellungen zu beziehen haben" (HOFSTÄTTER, 1966, S. 369). HOFSTÄTTER (1966, S.370) unterscheidet zwei mögliche Verhaltensweisen, durch die in "Ungewißheitssituationen" die Wesenserfassung des anderen Menschen ersetzt wird:

- 1) die Verwendung einer Reihe von Durchschnittsprädikaten,
- 2) die Betonung einzelner, besonders auffälliger Merkmale.

1)

Vgl. "Gruppierung der befragten Auftraggeber" (Seite 52 ff., 79f.).

Besonders die letztgenannte Verhaltensweise ist eine scheinbare Vereinfachung mittels derer wir auch in psychologischen Gutachten dargestellte Probanden charakterisieren. Diese Erscheinung erfährt unter dem Begriff "Prägnanz" eine erstmalige Operationalisierung durch Arbeiten von KATZ u. BRALY (1933). Prägnanz als "Homogenitätsgrad" der Urteilsbildung stellt sich so dar, daß zur Beurteilung eines Untersuchungsgegenstandes aus einer Liste von Eigenschaften (Eigenschaftslistenverfahren) relativ wenige Eigenschaften von relativ vielen Personen angegeben werden. ¹⁾

Wir wollen in dieser Arbeit ebenfalls ein Eigenschaftslistenverfahren verwenden, um die Prägnanz des Eindruckes über eine im Gutachten dargestellte Person zu erfassen. Auf diese Weise könnten im Vergleich der Prägnanz-Indices zwischen Psychologen und Auftraggebern Störungen im Informationsübertragungsprozeß als den Untersuchungsgruppen spezifische Überverdeutlichungen aufgedeckt werden (vgl. Fragestellung (4), Seite 16).

Mit der Erörterung der in dieser theoretischen Orientierung aufgezeigten Hindernisse einer störungsfreien Kommunikation zwischen Psychologen und Auftraggebern ist der Bezugsrahmen für den nachfolgenden empirischen

1)

Vgl. Seite 14 und Seite 102f.

Teil festgelegt. Wir haben mit Hinblick auf unsere Fragestellung relevante Bereiche aus der Kommunikationsforschung, Sprachforschung und sozialpsychologischen Forschung hervorgehoben und mögliche Störvariablen des Kommunikationsprozesses dargestellt. Wieviele und welche Aspekte aus den genannten Forschungsbereichen man zum Gegenstand einer Untersuchung macht, ist eine Frage, die nach der jeweiligen Zielsetzung zu entscheiden ist. Es wird leicht einzusehen sein, daß nicht alle Aspekte empirisch aufgegriffen werden können. Uns erscheint es vordringlich, eine Klärung der zum Abschluß des Einleitungsteiles (Seite 16) formulierten Fragestellungen anzustreben und die Informationsverarbeitung unter Berücksichtigung:

- 1) der kognitiven Beurteilungsstruktur,
- 2) des Nachrichtenmaterials,
- 3) der Kontaktenge zwischen Psychologen und Auftraggebern,
- 4) der Einstellung von Auftraggebern gegenüber Psychologen bzw. der "Psychologie",
- 5) der Tendenz zur Überverdeutlichung (Prägnanz),

zu untersuchen.

2. Versuchsbeschreibung

2.1. Das Nachrichtenmaterial (Psychologische Gutachten)

Das dieser Untersuchung zugrundeliegende Untersuchungsmaterial sind psychologische Gutachten der DGP. Diese führt für mehrere Länderregierungen und Kommunalverwaltungen psychologische Eignungsuntersuchungen an Bewerbern für die verschiedensten Laufbahnen des öffentlichen Dienstes durch. In der Regel werden die Bewerber einer zweitägigen Eignungsuntersuchung unterzogen.

Neben verschiedenen Leistungstests werden als weitere diagnostische Mittel Rundgespräche und Einzelexplorationen angewandt. Die Ergebnisse der Leistungsverfahren werden (in Standardwerte transformiert) auf eine Profilkarte übertragen. Beides, Leistungswerte und Persönlichkeitseindruck finden ihren Niederschlag in Form eines Kurzgutachtens, das mit einem Empfehlungsgrad für die entsprechende Laufbahn abgeschlossen wird. ¹⁾

1)

In der Anlage (Seite 308) ist ein Befundbeispiel (Profilkarte) beigelegt.

Die Empfehlungsgradskala umfaßt fünf Skalenstufen:

- " zu empfehlen (3) ",
- " mit leichten Einschränkungen zu empfehlen (4+) ",
- " nur mit Einschränkungen zu empfehlen (4) ",
- " nur mit erheblichen Einschränkungen zu empfehlen (4-) ",
- " nicht zu empfehlen (5) ".

Die mit einem Empfehlungsgrad versehenen Kurzgutachten werden den Auftraggebern ¹⁾ als Entscheidungshilfe für die Einstellung ausgehändigt. Die Erfahrung hat gezeigt, daß sich die Auftraggeber in ihrer Entscheidungsfindung eng an die von den Psychologen erstellten Gutachten halten.

Das Nachrichtenmaterial entstammt einer Grundgesamtheit ²⁾ von 240 Gutachten, die in den Jahren

1)

Beschreibung des Auftraggeberkreises siehe Seite 52 f.

2)

Die Grundgesamtheit der Gutachten ist wie folgt zu beschreiben: (1) Es handelt sich um Gutachten über Bewerber für die Laufbahn des gehobenen Dienstes der öffentlichen Verwaltung in Niedersachsen. (2) Diese Bewerber sind 17 bis 28 Jahre alt, haben die Mittlere Reife oder das Abitur. Die Verteilung der Geschlechter entspricht dem Verhältnis 3 : 1 (männlich : weiblich). (3) Der Umfang des Gutachtentextes über- bzw. unterschreitet nicht die Größe einer DIN-A4-Seite. Die Gutachten erheben nicht den Anspruch auf ein umfassendes Eingehen des Psychologen auf den Bewerber, sondern stellen lediglich eine stichwortartige Interpretation der Testergebnisse und der Verhaltensbeobachtungen dar. (4) Autoren der Gutachten waren Psychologen der DGP.

1972 - 1974 geschrieben wurden. Aus der Grundgesamtheit wurden Gutachten nach folgenden Kriterien selektiert:

- 1) Es sollte sich nur um Gutachten der Empfehlungsgrade " zu empfehlen (3)" und "nicht zu empfehlen (5)" handeln.
- 2) Die Gutachten sollten von Psychologen geschrieben sein, die zum Zeitpunkt dieser Gutachtenselektion noch in der DGP beschäftigt waren. Es waren dies vier Psychologen (im folgenden mit A, B, C, D bezeichnet).

Für die Verwendung des ersten Kriteriums spricht die eingangs zitierte Untersuchung von COHEN u. SCHÜMER (1969) zur Prognose des Integrationsprozesses bei der Urteilsbildung mit Hilfe verschiedener Informationsarten. Ein wesentliches Resultat ihrer Forschung mündet in der Feststellung, daß negative Informationen über einen Menschen das Urteil über diesen stärker prägen als positive Informationen. Außerdem kann man vermuten, daß Probanden, die in dem Gutachten den Empfehlungsgrad "3" oder "5" erhalten, in der Regel aufgrund auffälliger Stärken bzw. Schwächen für Dritte überzeugender darstellbar sind als Probanden, die leistungs- und persönlichkeitsmäßig weniger auffällig sind.

Das zweite Kriterium wurde deswegen erforderlich, weil man davon ausgehen kann, daß der Stil schriftlicher Gutachten im Laufe der Jahre modifiziert wird und wir Gutachten neuester Fassung benutzen wollten. Nur für die vier o.e. Psychologen war gewährleistet, daß sie mehr oder weniger einheitliche (nach formalen Gesichtspunkten) Gutachten verfassen. Die Verwendung älterer Gutachten käme der Forderung einer möglichst realitätsnahen Abbildung der Informationsübermittlung zwischen Psychologen und Auftraggeber in diesem Untersuchungsplan nicht nach. Außerdem sind die an der Befragung beteiligten Auftraggeber nur mit der aktuellen Befundform vertraut.

Unter Berücksichtigung der beiden o.g. Kriterien

verbleiben für unseren Untersuchungszweck Gutachten (N = 72), die sich gemäß der Aufstellung in Tabelle 1 verteilen.

Tabelle 1: Verteilung der Gutachten

Gutachter	A	B	C	D
Empfehlungs- grad "3"	N= 9	9	9	9
"5"	9	9	9	9

Total = 72

Es ist leicht einzusehen, daß man es einer Versuchsperson nicht zumuten kann, in einem Experiment 72 Gutachten durchzulesen und zu bewerten. Die Kapazität einer empirischen Untersuchung ist u.a. begrenzt durch die Verarbeitungsmöglichkeit der Versuchspersonen.

Aufgrund der begrenzten Verarbeitungskapazität haben wir das Nachrichtenmaterial für eine Voruntersuchung (vgl. Seite 45ff.) von 72 auf insgesamt 24 Gutachten reduziert. Bei dieser Auswahl wurde so vorgegangen, indem aus jeder Zelle (Tabelle 1, s.o.) drei Gutachten per Zufall ausgewählt wurden. ¹⁾

Durch diese weitere Zufallsauswahl wird die inferenzstatistische Aussage auf die vorliegende Grundgesamtheit (N = 72) nicht eingeschränkt, da bei der Zufallsauswahl der Gutachten alle Gutachten der vorliegenden Grundgesamtheit unabhängig voneinander dieselbe Chance hatten, gewählt zu werden.

1)

Eine endgültige Zusammenstellung der Gutachten für die Hauptuntersuchung ist in Tabelle 2, Seite 48, gegeben.

Im Mittelpunkt unseres Vergleiches der Urteilsstrukturen von Psychologen und Auftraggebern stehen Gutachten, welche sich durch den in ihnen ausgedrückten Grad der Bewährungswahrscheinlichkeit klar voneinander abheben.¹⁾

Die Namen der Beurteilten in den Gutachten wurden unkenntlich gemacht, ebenso der abschließende Empfehlungsgrad und auch der Name des begutachtenden Psychologen. Die Befragungspersonen (Bpn) sollten sich ausschließlich aufgrund der textlichen Darstellung ein Urteil bilden und durch die Kenntnis des abschließenden Empfehlungsgrades nicht schon auf eine bestimmte Beantwortungstendenz festgelegt werden. Für die Streichung der Namen der begutachtenden Psychologen sprechen einschlägige Untersuchungen zur Glaubwürdigkeit von Informationsmaterial in Abhängigkeit von der Quellenangabe, ein Effekt, der hier nicht diskutiert werden soll (siehe HOVLAND u. WEISS, 1951; HULETT u. EDWARD, 1966; JACOBSON, 1968).

2.1.1.

Durchführung und Ergebnisse einer Voruntersuchung zur Auswahl des Nachrichtenmaterials

Neben einer Klassifizierung der Gutachten nach Graden der in ihnen ausgedrückten Bewährungswahrscheinlichkeit soll in einer Voruntersuchung geklärt werden, ob außerdem die Gutachten nach Gesichtspunkten der textlichen Darstellung sowie der Prägnanz des durch das Gutachten vermittelten Eindrucks über den Begutachteten klassifizierbar sind. Wir vermuten, daß Gutachten aufgrund der besonderen Eigenart ihrer sprachlichen Darstellungsweise bei Psychologen und Auftraggebern unterschiedliche Urteilsabgaben bewirken.

1)

Vgl. Begründung der Auswahlkriterien Seite 43.

Durch Einbezug dieses Klassifizierungsmerkmals glauben wir den Einfluß einer weiteren Störvariable überprüfen zu können.

Das Problem der Klassifizierbarkeit von Texten nach Gesichtspunkten der sprachlichen Darstellungsweise wurde in einer von LANGER et al. (1973) durchgeführten Untersuchung dargestellt. Die von LANGER durchgeführte Faktorenanalyse ¹⁾ reduzierte die zur Klassifizierung von Texten erforderlichen Merkmale auf vier Faktoren (Einfachheit, zusätzliche Stimulanz, Gliederung - Ordnung, Kürze - Prägnanz). LANGER benutzte einen Polaritätensatz, der 18 Eigenschaftsgegensatzpaare für die Beurteilung der sprachlichen Darstellungsweise von Texten (durch Erhebungen) als geeignet darstellt. Dieser Polaritätensatz wurde für unsere Voruntersuchung übernommen (mit Ausnahme der Polarität 'kindgemäß' - 'nicht kindgemäß').

Die von uns ausgewählten 24 Gutachten wurden in einer Voruntersuchung Inspektorenanwärtern (N = 47) des Landes Niedersachsen zur Beurteilung vorgelegt.

Die Inspektorenanwärter wurden gebeten, sich jedes Gutachten durchzulesen und anhand eines Polaritätensatzes von 17 Eigenschaftsgegensatzpaaren (Anlage 2, Seite 309) ihre Eindrücke bezüglich der textlichen Darstellung wiederzugeben. Systematische Beurteilungen wurden durch Variation der Gutachtenvorgabe und der Reihenfolge der Gegensatzpaare gering gehalten.

1)

Es wurden Produkt-Moment-Interkorrelationen der 18 Eigenschaftsgegensatzpaare auf der Basis von 28 Texten faktor analysiert (N = 80). Rotationskriterium: VARIMAX. 69% der Gesamtvarianz wurden aufgeklärt.

Eine sinnvolle Klassifizierung des Gutachtenmaterials nach Gesichtspunkten der textlichen Darstellung bzw. eine den Befunden von LANGER entsprechende Strukturierung konnte im Rahmen der Voruntersuchung für unser Gutachtenmaterial nicht gefunden werden. Aus diesem Grunde lassen wir für die Hauptuntersuchung den Gesichtspunkt der Klassifizierung der Gutachtentexte nach Merkmalen ihrer sprachlichen Darstellungsweise unberücksichtigt.

Eine in der Voruntersuchung außerdem vorgelegte Eigenschaftswörterliste (Anlage 3, Seite 310), die Adjektive nach vorgegebenen Kriterien der Untersuchung von KLAPPROTT (1971) - eine genaue Beschreibung wird an späterer Stelle noch gegeben - enthielt, ließ ebenfalls keine Klassifizierung der Gutachten nach Gesichtspunkten der Prägnanz des Eindruckes (Verfahren nach KATZ u. BRALY, 1933, vgl. Seite 14, 102f. in der vorliegenden Arbeit) zu.

Die in der Voruntersuchung zusätzlich gestellten Fragen: ¹⁾

- 1) Wieviele Gutachten können Sie ohne Ermüdungserscheinungen beurteilen?
- 2) Wieviele Eigenschaftswörter anhand der vorliegenden Eigenschaftswörterliste reichen Ihrer Meinung nach aus, um die begutachtete Person ausreichend beschreiben zu können?

ergaben folgendes:

- Zu 1) 16 Gutachten ²⁾ können ohne Ermüdungserscheinungen durchgelesen und anhand des Fragebogenmaterials bearbeitet werden.
- Zu 2) 7 Eigenschaften ²⁾ reichen zur Beschreibung der begutachteten Person aus.

Die Konsequenz aus diesen Ergebnissen ist eine weitere Selektion des Nachrichtenmaterials für die Hauptuntersuchung.

1)

Siehe Anlage 4 (Seite 311).

2)

Arithmetisches Mittel; Streuungswerte in beiden Fällen $s = 2$.

2.1.2.

Selektion des Nachrichtenmaterials für die Hauptuntersuchung

Entsprechend den Ergebnissen der Voruntersuchung wurde für die durchzuführende Hauptuntersuchung die Anzahl der Gutachten von 24 auf 16 reduziert, indem aus jeder Zelle (Tabelle 1) ein Gutachten per Zufall herausgenommen wurde. Durch die weitere Reduktion des Untersuchungsmaterials auf 16 Gutachten riskieren wir eine zu geringe Stichprobengröße der Gutachten, was sich auf die (bei statistischer Überprüfung von Unterschieden) Signifikanz auswirken kann. Wir sehen aber aus Gründen der Durchführbarkeit und der begrenzten Verarbeitungskapazität der Befragungspersonen (vgl. Seite 44) keine Möglichkeit, alle Repräsentativitätsforderungen gleichzeitig zu berücksichtigen.

Für die Hauptuntersuchung ergibt sich nunmehr folgende Verteilung der Gutachten:

Tabelle 2: Verteilung der Gutachten für die Hauptuntersuchung ¹⁾

Gutachter	A	B	C	D	
Empfehlungs- grad "3"	N=2	2	2	2	
"5"	2	2	2	2	Total = 16

1)

Unter den 16 Gutachten sind 4 Begutachtete weiblichen, 12 Begutachtete männlichen Geschlechts im Alter von 17 bis 28 Jahren. Zwei der weiblichen und sieben der männlichen begutachteten Personen haben das Abitur, die übrigen die Mittlere Reife. Es handelt sich, wie oben erwähnt, um Bewerber des gehobenen Dienstes der öffentlichen Verwaltung in Niedersachsen (Land, Kommunen, größere Städte).

Abschließend sei noch einmal auf die besondere Problematik des hier verwendeten Untersuchungsmaterials eingegangen ¹⁾. Die in Gutachten aufgeführten Teilinformationen ²⁾ müssen in ihrer Gesamtheit betrachtet werden, denn erst die Gesamtheit der im Gutachten dargebotenen Teilinformationen ermöglicht dem Empfänger, sich ein "Bild" von der begutachteten Person zu machen. Die Urteilsbildung des Gutachtenlesers dürfte weitgehend durch den Kontext, in dem die Informationen dargeboten werden, bestimmt sein. Sehr wahrscheinlich wird die im Kontextstehende Information stärker oder schwächer bewertet, als die Summe der isolierten Teilinformationen.

COHEN u. SCHÜMER (1972) konnten in diesem Zusammenhang zeigen, daß trotz Variation der Ähnlichkeit zwischen Kontextinformation und Teilinformation in allen Fällen Assimilationseffekte im Sinne der Kontrast-Assimilationshypothese von BERKOWITZ (zitiert nach COHEN u. SCHÜMER, 1972) auftreten, d.h., eine im Kontext dargebotene Information wird - im Vergleich zu mehreren kontextfreien Informationen - in der Beurteilung in Richtung auf den Gesamteindruck verschoben.

1)

Die in der Vor- und Hauptuntersuchung verwendeten Gutachten können wir aus verständlichen (juristischen und berufsethischen -) Gründen hier nicht wiedergeben. In der Anlage 1 (Seite 308, Rückseite der Profilkarte) ist ein Gutachten in abgewandelter Form wiedergegeben.

2)

Teilinformation im Gutachten könnte z.B. ein hoher Testwert im sprachlichen Denken sein oder die Beschreibung der Persönlichkeit des Probanden, der Leistungsfähigkeit, der Intellektualität usw.

Aus dem Ergebnis der Untersuchung von COHEN u. SCHÜMER leiten wir die Berechtigung ab, uns von den noch heute im Mittelpunkt des allgemeinen Forschungsinteresses stehenden Problemen der Wort- und Satzsemantik zu lösen und uns auf psychologische Textgutachten als Untersuchungsgegenstand zu konzentrieren.

2.2.

Untersuchungsgruppen

2.2.1.

Versuchsgruppe I (Psychologen)

Das unter dem vorangegangenen Gliederungspunkt näher beschriebene Nachrichtenmaterial wurde insgesamt 20 Psychologen, die in der DGP zum Zeitpunkt der Erhebung tätig waren, nach noch weiter unten auszuführenden Erhebungsmethoden zur Beurteilung vorgelegt. Unter diesen 20 Psychologen befinden sich jene vier Psychologen (siehe Tabelle 1, Seite 44), die zugleich auch Verfasser des in der Vor- und Hauptuntersuchung benutzten Nachrichtenmaterials sind.¹⁾

1)

Diese Tatsache dürfte für die Interpretation der Ergebnisse ohne Konsequenzen sein, zumal der Verfasser dieser Arbeit jene vier Psychologen bat, die eigenen Gutachten aus den vorgelegten 16 Gutachten herauszufinden. Nur zwei Psychologen erkannten sich in jeweils einem Gutachten als Autor wieder. Dieses Ergebnis war bei der Vielzahl der Gutachten, die jeder der vier Psychologen in seiner beruflichen Tätigkeit erstellt hatte, und einer Zeitspanne von ca. 2-3 Jahren zwischen dem Schreiben des Gutachtens und der erneuten Vorlage desselben Gutachtens zu erwarten.

Die Einengung dieser Versuchsgruppe auf Psychologen der DGP ist sicherlich nicht unproblematisch, da durch die DGP-spezifische Berufspraxis hinsichtlich der Abfassung von Gutachten nach formalen und inhaltlichen Kriterien spezielle sprachliche Gewohnheiten aufgebaut werden können. Diese könnten sich in der Beurteilung der in dieser Untersuchung vorgelegten Gutachten als möglicherweise konsistente Polaritäteneinstufungen auswirken, deren Analyseergebnisse nicht ohne weiteres auf Psychologen außerhalb der DGP generalisierbar sind. Die psychologische Berufspraxis (speziell in der Personalauslese) fordert aber unter dem Gesichtspunkt der Objektivierung von Personalentscheidungen weitestgehend formal und im Sprachgebrauch ähnliche Gutachten, was innerhalb einer Institution zur "Homogenisierung" der Sprachgewohnheiten führen kann. Darüber hinaus wird eine gewisse Anpassung an allgemeine institutionsspezifische Normen (ein organisationspsychologisches bzw. gruppendynamisches Problem) wohl in jeder Institution zu beobachten sein. Dennoch werden sich nicht alle Mitglieder einer Institution aufgrund ihrer individuellen Eigenart gleich verhalten bzw. gleich urteilen, besonders dann nicht, wenn eine hohe Fluktuationsrate innerhalb einer Institution feststellbar ist.

Bezogen auf die hier vorliegende Auswahl von Psychologen (Versuchsgruppe I) kann festgestellt werden, daß ihre Zugehörigkeitsdauer zur DGP zwischen zwei Monaten und zwölf Jahren variiert. Außerdem arbeiten einige der befragten Psychologen in der DGP auf der Basis "Freier Mitarbeiter" und werden nur gelegentlich zu psychologisch-diagnostischen Tätigkeiten eingesetzt. Diese Psychologen sind zum Teil in mehreren Organisationen tätig. Sie sind verschiedenen berufsspezifischen Einflüssen ausgesetzt, die sie im Rahmen ihrer Tätigkeit in der DGP aktualisieren können und die eine voll-

ständige Vereinheitlichung der Sprach- und Entscheidungsgewohnheiten innerhalb der DGP kaum möglich werden lassen.

Eine Ausweitung der Versuchsgruppe I auf Psychologen außerhalb der DGP schien uns aus o.g. Erwägungen nicht notwendig. Sicher ist es von Interesse, die Urteilsstrukturen von Psychologen verschiedener Institutionen nach Beurteilung psychologisch-diagnostischer Gutachten zu vergleichen. Die Klärung dieses Problems würde aber den Rahmen unserer Fragestellung sprengen, weshalb wir uns auf die oben beschriebene Versuchsgruppe beschränken.

2.2.2.

Versuchsgruppe II (Auftraggeber)

Zur Überprüfung möglicher Verständigungsschwierigkeiten und Urteilsdifferenzen zwischen Psychologen und Gutachtenempfängern sollen Bpn der Versuchsgruppe II im Ergebnis der Versuchsgruppe I gegenübergestellt werden.

Bpn der Versuchsgruppe II sind im Personalwesen tätige Beamte und Angestellte des öffentlichen Dienstes, die dem Auftraggeberkreis der DGP zugeordnet werden können. Die Übertragung diagnostischer Information an Bpn der Versuchsgruppe II ist nicht einheitlich und bedarf einer genauen Darstellung.

Weiter unten werden wir zeigen können, daß die Versuchsgruppe II sich aus verschiedenen Untergruppen zusammensetzt. Bpn dieser Untergruppe unterscheiden sich in der Intensität und Häufigkeit des Kontaktes zu Bpn der Versuchsgruppe I. Für die Aufteilung der Versuchsgruppe II in Untergruppen nach dem Merkmal "Kontaktenge" sprechen einschlägige Untersuchungen über die Interdependenz zwischen Kontakt und Sympathie (HOMANS, 1960; HOFSTÄTTER, 1966). Eine Drei-

teilung nach Kontaktenge findet sich bei CHAPIN (1935), der folgende Differenzierung vornahm:

- 1) primary contact group
- 2) intermediate contact group
- 3) secondary contact group

In den ersten beiden Gruppen von CHAPIN ist direkte Kommunikation Voraussetzung, sie unterscheiden sich jedoch durch vertraute, persönliche, informelle gegenüber oberflächliche, formelle Kommunikation. Die geringsten Kontakte und damit auch höchst unpersönliche und indirekte Kommunikation findet in der 'secondary contact group' Ausdruck.

Wir wollen die Dreiteilung für unseren Untersuchungszweck übernehmen und unterscheiden gemäß der Kontaktenge zwischen Psychologen und Auftraggebern in der Versuchsgruppe II drei Untergruppen:

Auftraggeber (1).

die keinen direkten Kontakt mit einem Psychologen und Untersuchungsverfahren der DGP haben, aber schon Gutachten der DGP gelesen haben,

Auftraggeber (2).

die nur geringen Kontakt mit den Psychologen der DGP haben, gelegentlich an der "Schlußbesprechung"¹⁾ teilnehmen, Gutachten lesen, aber die Untersuchungsverfahren nicht kennen,

1)

In der "Schlußbesprechung" werden die Untersuchungsbefunde des im Personalwesen tätigen Vertretern des öffentlichen Dienstes vorgetragen.

Auftraggeber (3).

die intensiven Kontakt zu den Psychologen der DGP haben, häufig an der "Schlußbesprechung" teilnehmen, die Untersuchungsverfahren kennen und auch Gutachten der DGP lesen.

Diese Aufteilung ergibt sich aus den mit den einzelnen Verwaltungen getroffenen Abmachungen über die Mitteilung der Untersuchungsbefunde.

Auftraggeber der Untergruppe (1) sind im Personalwesen tätige Beamte oder Angestellte von Kommunalverwaltungen. Solche Verwaltungen laden über eine zentrale Organisation ihre Bewerber für die verschiedenen Laufbahnen im öffentlichen Dienst zu einer zweitägigen Eignungsuntersuchung ein. Die Gutachten über die einzelnen Bewerber werden diesen Kommunalverwaltungen auf postalischem Wege übermittelt.

Das Untersuchungsverfahren, d.h., das verwendete Testmaterial, die Ermittlung der Testergebnisse und der Ablauf der Eignungsuntersuchung usw. ist den Vertretern dieser Verwaltungen nicht bekannt, ebenso besteht kein persönlicher Kontakt mit den jeweils begutachtenden Psychologen.

Auftraggeber der Untergruppe (2) sind Beamte oder Angestellte von Kommunalverwaltungen der oben beschriebenen Art und Vertreter verschiedener Fachverwaltungen (Forst- u. Vermessungsämter etc.), die in Abweichung zu Untergruppe (1) jedoch zum Abschluß einer Eignungsuntersuchung persönlich erscheinen und sich in Form einer "Schlußbesprechung" die einzelnen Befunde von dem begutachtenden Psychologen vortragen lassen.

Auch Vertretern dieser Gruppe ist das Verfahren der zweitägigen Eignungsuntersuchung nicht bekannt. Die Befunde werden ebenfalls in Form eines Gutachtens ca. 14 Tage nach der jeweiligen Eignungsuntersuchung postalisch übersandt.

Auftraggeber der Untergruppe (3) sind Personen, die in Kommunalverwaltungen größerer Städte (Einwohnerzahl über 100.000) oder in der allgemeinen Verwaltung von Bundesländern beschäftigt sind. Diese Personen sind mit dem o.e. Untersuchungsverfahren vertraut und nehmen auch regelmäßig an einer "Schlußbesprechung" teil. Auch dieser Gruppe wird der Untersuchungsbefund in Form eines Gutachtens nach der jeweiligen Eignungsuntersuchung postalisch übersandt.

Problematik der Stichprobenerhebung:

Das für die Hauptuntersuchung selektierte Nachrichtenmaterial (siehe Seite 48 ff.) wurde mit noch weiter unten zu beschreibenden Fragebogen (Seite 75 ff.) im August 1974 zunächst an 100 Auftraggeber ¹⁾ verschickt (Begleitbrief siehe Anlage 5 , Seite 312). In zur Verfügung gestellten Freiumschlägen konnte das Untersuchungsmaterial an den Verfasser dieser Untersuchung zurückgesandt werden. Anonymität der befragten Personen wurde zugesichert und strengstens eingehalten.

1)

Es handelt sich um Auftraggeber, die in den Untergruppen (1) bis (3) beschrieben wurden.

Von den 100 verschickten Exemplaren wurde eine nicht ausreichende Anzahl beantwortet zurückgesandt. Deshalb mußten wir in einer zweiten Auflage weitere 53 Auftraggeber anschreiben, um eine ausreichende Stichprobengröße zu erzielen.¹⁾ Zusätzlich wurde ein Erinnerungsschreiben versandt, in dem die Empfänger der Fragebogenexemplare um baldige Beantwortung gebeten wurden. Trotz aller Mühen konnte das beabsichtigte Ziel, mindestens eine Stichprobe von $N = 90$ zu erhalten, nicht erreicht werden.²⁾ Insgesamt wurden nur 73 Fragebogen für die Analyse verwertbar zurückgesandt.³⁾

Ein nicht unerhebliches Stichprobenproblem ("Bereitschaft zur Mitarbeit") muß erwähnt werden, wenn man die Anzahl der verteilten und die für die Analyse verwertbaren Fragebogen gegenüberstellt (Tabelle 3a, Seite 59). Es ist bekannt, daß es nicht von dem Chancengleichheit garantierenden Ziehungsmodus abhängt, welches Mitglied in die Stichprobe eingeht, sondern von dem Mitglied selbst.

1)

Mit $N = 153$ war das Maximum der als Auftraggeber zu bezeichnenden Personen erreicht.

2)

Pro Untergruppe (vgl. Tabelle 3b, Seite 59) 30 Bpn, weil man davon ausgehen kann, daß mit $n = 30$ pro Untergruppe die Approximation an eine Normalverteilung schon sehr groß ist.

3)

Ausscheidungsgründe: Aus Gründen von Arbeitsüberlastung der angeschriebenen Personen wurden Fragebogen - z.T. mit zwei DIN-A4-Seiten langem Begleitschreiben - nur teilweise (19) bzw. gar nicht (4) beantwortet zurückgeschickt (vgl. Tabelle 3a, Seite 59). Rücksendequote aller Fragebogen ca. 63% ($N = 96$); für die Analyse verwertbar ca. 47% ($N = 73$).

Das Risiko, daß die zur Mitarbeit bereiten Personen eine Subpopulation darstellen, die nicht unbedingt mit der Population übereinstimmen muß, soll möglichst gering gehalten werden. D.h., die Untergruppen (Tabelle 3a, Seite 59) sollten sich in der Rücksendequote der Fragebogen nicht wesentlich unterscheiden.

Durch neuere Befragungspraktiken erreicht man durch wiederholte und massiver werdende Anmahnungen der Befragungsunterlagen eine hohe Rücksendequote (bis zu 80%). Durch diese Vorgehensweise glaubt man, die Variable "Bereitschaft zur Mitarbeit" im Griff zu haben. Übersehen wird aber häufig, daß eine mehrmals "ermahnte" Bpn verärgert wird und zu bewußt verfälschten Antworten neigen kann.

Auf die hier vorliegende Stichprobe bezogen schien uns eine mehrmalige (und vielleicht auch massiver werdende) Ermahnung gegenüber Auftraggebern der DGP bedenklich, weshalb wir uns auf die Auswertung von Fragebogen beschränken, die freiwillig und ohne "Druck" ausgefüllt worden sind.

Eine gut übereinstimmende Rücksendequote der Untergruppen 1 bis 3 (Tabelle 3a, Seite 59) ist erzielt worden, wenn man auch die nicht beantworteten ($N = 4$) und die unvollständig beantworteten ($N = 19$) - aber mit Kommentaren zurückgeschickten - Fragebogen in die Rücksendequote einbezieht. Aufgrund des in jeder Untergruppe erzielten ungefähr gleichen Prozentsatzes von Rücksendern (Tabelle 3a, Seite 59) vermuten wir bei allen Auftraggebern eine ähnlich gelagerte Motivation hinsichtlich ihrer "Bereitschaft zur Mitarbeit" an der Befragung. Man kann hierüber jedoch nur Spekulationen anstellen, denn es wäre denkbar, daß Auftraggeber der Untergruppe 1

(geringer Kontakt und negative Einstellung ¹⁾) sich an der Befragung nur deswegen beteiligt haben, um endlich einmal ihrer (negativen ?) Meinung gegenüber Psychologen via Einstellungsfragebogen Ausdruck geben zu können.

Die Zusammensetzung der für die Analyse verwertbaren Fragebogen der Versuchsgruppe II (Auftraggeber), aufgegliedert nach Untergruppen (1 bis 3), Laufbahnen (mittlerer, gehobener, höherer Dienst und Angestellte), Alter und Geschlecht ist aus Tabelle 3b, Seite 59 , ersichtlich.

Nach Inspektion der Verteilung in Tabelle 3b kann man annehmen, daß es sich (mit Bezug auf die Kriterien Laufbahn, Alter und Geschlecht) um eine repräsentative Stichprobe des infrage kommenden Auftraggeberkreises handelt ²⁾.

Diese Annahme scheint berechtigt, wenn man berücksichtigt, daß die verantwortungsvolle Tätigkeit von Personalentscheidungen im öffentlichen Dienst in der Regel von lebensälteren Personen des gehobenen und höheren Dienstes ausgeführt wird.

Die dargestellte Problematik der Stichprobenerhebung zwingt uns, bei der Dateninterpretation vorschnelle Verallgemeinerungen zu vermeiden. Die Ergebnisse lassen sich strenggenommen nur auf Auftraggeber generalisieren, die bereitwillig an Befragungen dieser oder ähnlicher Art teilnehmen.

1)

In Vorwegnahme eines Ergebnisses sei erwähnt, daß Auftraggeber mit geringem Kontakt (Untergruppe 1) zu Psychologen eine nicht so positive Einstellung haben wie Auftraggeber der Untergruppen 2 und 3.

2)

Über die Grundgesamtheit der in diesem Abschnitt beschriebenen Auftraggeber liegen keine Daten wie etwa Alter, Geschlecht, Laufbahn, Dienstjahre etc. vor. Das dürfte verständlich sein, zumindest ist es ungewöhnlich, persönliche Daten von Auftraggebern zu katalogisieren.

Tabelle 3 a : Häufigkeiten und Prozente der verteilten, zurückgeschickten und für die Analyse verwertbaren Fragebogen.

(Die Einstufung der Auftraggeber in eine der drei Untergruppen wurde von (4) Psychologen der DGP vorgenommen. Diese Einstufung muß nicht übereinstimmen mit der "Selbsteinstufung" der Auftraggeber. Große Abweichungen sind nicht zu erwarten, wenn man sich eng an die Kriterien zur Einstufung nach Kontaktenge hält).

Untergruppe	Verteilte Frgbg.	Zurückgeschickte		Verwertbare		Unbeantwortet	Unvollständig
	N	N	%	N	%	N	N
1	63	39	62	25	40	2	12
2	58	35	60	28	52	1	6
3	32	22	69	20	54	1	1
Gesamt	153	96		73		4	19

Tabelle 3 b : Verteilung der Auftraggeber über Untergruppen (1 bis 3); Laufbahnen (gehobener Dienst (a), höherer Dienst (b), Angestellte (c); Alter; Geschlecht (männl. N=68, weibl. N= 5)

Untergruppe	Laufbahn	A l t e r				Gesamt
		20-30	31-40	41-50	≥ 51	
1	a	3	9	4	2	18
	b	-	1	1	3	5
	c	-	1	1	-	2 N= 25
2	a	2	7	6	4	19
	b	-	-	3	5	8
	c	-	-	-	1	1 N= 28
3	a	-	4	5	4	13
	b	-	-	2	5	7
	c	-	-	-	-	- N= 20

Eine genaue Beschreibung der Versuchsanordnung und -durchführung wird auf Seite 77 f. gegeben. Im folgenden beschäftigen wir uns mit den für unsere Untersuchung zweckmäßigen Erhebungstechniken.

2.3.

Erhebungstechniken

Zur Überprüfung der Beurteilungsübereinstimmung unseres Nachrichtenmaterials bedienen wir uns verschiedener Erhebungstechniken. Das nachfolgend zu beschreibende Polaritätenprofil scheint uns ein geeignetes Verfahren zu sein, die Beurteilungsstruktur von Psychologen und Auftraggebern zu erfassen, während die Verwendung einer Eigenschaftswörterliste (EWL) uns mehr über die Prägnanz des durch den diagnostischen Befund entstehenden Urteils sagen soll. Die Abhängigkeit des Auftraggeberurteils von der Einstellung zum Psychologen (bzw. der "Psychologie") soll durch ein Einstellungsmessungsverfahren nach der Methode von LIKERT (1932) überprüft werden.

2.3.1.

Polaritätenprofil

Durch Anwendung der Methode des "semantic differential" nach OSGOOD, SUCI u. TANNENBAUM (1957), das von HOFSTÄTTER u. LÜBBERT (1958) als "Polaritätenprofil" bezeichnete Verfahren, erfassen wir das "Bild" (das wir von dem Probanden nach Lesen des Gutachtens gewinnen) in seiner konnotativen Bedeutung. Neben Problemen der methodischen Auswertung wird die Frage nach der Auswahl der Polaritäten sehr häufig gestellt.

HOFSTÄTTER u. LÜBBERT (1958) vertreten die Auffassung, daß die konkrete Auswahl von Polaritäten von untergeordneter Bedeutung sei, "da diese als eine womöglich repräsentative Stichprobe aus dem Universum aller denkbaren Polaritäten aufzufassen sind" (1958 , S. 73).

Für die Zusammenstellung von Polaritätslisten schlägt HOFSTÄTTER (1959, S. 23) vor, nur noch Eigenschaftspaare zu verwenden, "die uneigentliche Merkmale der zu beschreibenden Gegenstände ansprechen, d.h., die nicht anders als in metaphorischer Weise diesen Gegenständen zugeordnet werden können".

ERTEL (1965 a,b) fordert für seine standardisierte Polaritätenliste die dimensionale Ausgewogenheit bezüglich der Grunddimensionen Erregung, Valenz, Potenz. Auswahlprinzip ist für ihn die "dimensionale Repräsentativität", d.h., Polaritäten, die unkorrelierte Faktoren vertreten und diese Faktoren in ausgewogener Anzahl repräsentieren.

Durch die Beschränkung auf nur drei Grundfaktoren wird die Erfassung weiterer, relativ spezifischer Faktoren ausgeschlossen. Bei einer auf den Sachverhalt (Beurteilungsgegenstand) hin konstruierten Liste erwarten wir über die Extraktion spezifischer Faktoren validere Aussagen über die Dimensionen des Urteilsprozesses.¹⁾ In diesem Zusammenhang kann ORLIK (1965) nachweisen, daß der Grad der sachlichen Einschlägigkeit einer Polarität für die jeweils vorliegende Klasse von Reizen sich in der Dispersion der durchschnittlichen Urteile auf dieser Polarität niederschlägt. Sachferne Polaritäten zeichnen sich gegenüber sachlich einschlägigen durch eine geringere Streuung der durchschnittlichen Einstufungsscores um den Indifferenzpunkt aus. MIKULA u. SCHULTER (1970) kommen zu dem Ergebnis, daß die Häufigkeit extremer Urteile mit der subjektiv empfundenen Brauchbarkeit der Polaritäten steigt und die Häufigkeit indifferenter Urteile sinkt. In einer vergleichenden Untersuchung zwischen problemorientierten Polaritätenlisten und der standardisierten Liste von ERTEL können GRIMM et. al. (1973) eine höhere Diskriminationsleistung der problemorientierten Skalen belegen. Sie finden ihre Hypothese verifiziert, nach der problembezogene Polaritätenskalen gegenüber allgemeinen Skalen eine validere Abbildung der Ähnlichkeitsrelation zwischen den Beurteilungsgegenständen bewirken.

1)

Das Problem der faktorenanalytischen Ermittlung von Beurteilungsstrukturen auf der Basis von Polaritäteneinstufungen wird im Kapitel 3.2.3. (Seite 95 ff.) erörtert.

2.3.1.1.

Auswahlkriterien für Polaritäten der Polaritätenliste

Bei der Zusammenstellung der Polaritäten wollen wir das Untersuchungsergebnis von GRIMM et al. (1973) berücksichtigen und problemorientierte Polaritäten verwenden.¹⁾ Darüber hinaus sind für die Auswahl der Polaritäten weitere Kriterien zu erfüllen, die wir im folgenden darstellen.

KLAPPROTT (1971) hat in einer Untersuchung Beurteilungskriterien (sprachpsychologische Kennwerte) von Eigenschaften bestimmt, die wir zum Teil übernehmen wollen. Nach umfangreichen Voruntersuchungen konnte KLAPPROTT eine Liste von Adjektiven zusammenstellen, in der jedes einzelne Adjektiv folgende Kennwerte erhält:

- 1) Bedeutungsklarheit (K) eines Adjektives
Damit ist die Eindeutigkeit und Klarheit einer Eigenschaft gemeint, mit der jemand belegt wird. 'K' ist Quotient aus der Anzahl derjenigen, die eine Eigenschaft als eindeutig, dividiert durch die Anzahl derjenigen, die dieselbe Eigenschaft als unklar markierten.

1)

Wir gehen davon aus, daß ein problemorientierter im Gegensatz zum allgemeinen (standardisierten) Polaritätensatz nicht die Gefahr in sich birgt, die Polaritäten in einem zu fernen Bezug zu den Urteilsgegenständen zu sehen. Nach GRIMM et al. (1973) muß die einzelne Polarität noch sinnvoll mit dem Beurteilungsgegenstand (in einer für den Beurteiler aussagekräftigen Form) verknüpft werden können.

- 2) Soziale Erwünschtheit (SE) eines Adjektives
SE in dem Sinne, ob es positiv oder negativ ist, wenn eine Person die genannte Eigenschaft verkörpert (beurteilt auf einer 7-stufigen Skala).

Außerdem ließ KLAPPROTT zu vorgegebenen Adjektiven Antonyma bestimmen, deren Bedeutungsklarheit er nach o.e. Vorgehensweise errechnete und deren soziale Erwünschtheit er auf einer 7-stufigen Skala schätzen ließ. In Anlehnung an die Untersuchungsergebnisse von KLAPPROTT (1971) und GRIMM et al. (1973) sollen die für die vorliegende Untersuchung auszuwählenden Polaritäten folgenden Bedingungen genügen:

- 1) Die Polaritäten sollen problemorientiert sein.
- 2) Ein Pol der Polarität soll durch ein Adjektiv gekennzeichnet sein, das zum Gegenpol antonym ist. 1)
- 3) Die Adjektive der einzelnen Polarität sollen durch gleiche Kennwerte der Bedeutungsklarheit gekennzeichnet sein.
- 4) Die Adjektive der Polarität sollen durch den Kennwert ihrer sozialen Erwünschtheit unterscheidbar sein.

1)

Ein Adjektiv war nur dann antonym zu einem vorgegebenen Adjektiv, wenn, im Sinne der Definition von KLAPPROTT, 20 Vpn (von 65) es als antonym bestimmten. Nicht jedes Adjektiv erfüllte in der KLAPPROTT-Untersuchung diese Bedingung.

2.3.1.2.

Selektion der Adjektive für die Polaritätenliste

Im folgenden beschreiben wir, wie unter Berücksichtigung o.g. Bedingungen die Selektion der Adjektive für die Polaritätenliste durchgeführt wurde.

In Erfüllung unserer ersten Bedingung (problemorientierte Polaritäten) sollen Adjektive gefunden werden, die zu den in den Gutachtentexten verwendeten Adjektiven synonym sind. Es ist einleuchtend, daß eine Eigenschaft, die im Gutachtentext direkt genannt wird, mit großer Wahrscheinlichkeit von einer Bpn auf dem entsprechenden Pol der einzelnen Polarität eingestuft würde. Um diese Fehlerquelle auszuschließen, analysierten wir die Gutachten nach den in ihnen verwendeten Adjektiven. Insgesamt zählten wir 98 verschiedene Adjektive. Von diesen konnten zu 67 Adjektiven Synonyma aus der KLAPPROTT-Untersuchung bestimmt werden.

Um die zweite Bedingung (Bestimmung von Antonyma) zu erfüllen, suchten wir zu den o.e. 67 Adjektiven entsprechende Antonyma. Auch bei dieser Auswahl bezogen wir uns auf Untersuchungsergebnisse von KLAPPROTT (1971). Insgesamt konnte nur zu 32 Adjektiven (von 67) ein Antonym bestimmt werden.¹⁾

Nach Erfüllung der ersten und zweiten Bedingung (siehe Seite 63f.) standen uns nunmehr 32 Polaritäten zur Verfügung.

1)

Vgl. Seite 64, Fußnote

Jedem Adjektiv der einzelnen Polarität ließ sich ein Wert für Bedeutungsklarheit (K) aus der Untersuchung von KLAPPROTT zuordnen (siehe Tabelle 24, Seite 246). ¹⁾

Um die dritte Bedingung (gleiche Bedeutungsklarheit der Adjektive der einzelnen Polarität) erfüllen zu können, hätte für jedes Adjektiv einer Polarität ein gleich großer Wert für K zur Verfügung stehen müssen. Diese Bedingung kann in ihrer ursprünglichen Form nicht erfüllt werden. Bei Betrachtung der Verteilung von K ²⁾ stellten wir fest, daß die 32 Polaritäten durch Adjektive markiert sind, die sich vier Stufen der Bedeutungsklarheit zuordnen lassen.

Um jede Stufe durch ungefähr gleiche Anzahl von Polaritäten zu repräsentieren, bestimmten wir aus der Verteilung von K (statistisch sinnvolle-) Grenzen für K wie in Tabelle 4 (Seite 67) dargestellt.

1)

Dieser Arbeit liegt ein loses Blatt bei, auf dem die einzelnen Polaritäten mit ihren Kennwerten für K und SE versehen sind.

2)

Werte von 0,74 bis 9,80 für Adjektive, die den linken Pol der Polarität markieren, und Werte von 0,40 bis 16,0 für Adjektive, die den rechten Pol der Polarität markieren.

Tabelle 4: Verteilung der Polaritäten über
4 Stufen der Bedeutungsklarheit (K)

Stufe 1	$K \geq 4$	Anzahl der Polaritäten = 8
Stufe 2	$K 3,99-2$	" " " = 8
Stufe 3	$K \leq 1,99$	" " " = 7
Stufe 4 ¹⁾	verschiedene Werte von K	= 9

Wir können nunmehr die selektierten (32) Polaritäten auf 4 Stufen der Bedeutungsklarheit unterscheiden. Erheblich problematischer wird es, die noch verbliebenen (32) Polaritäten nach den Kriterien sozialer Erwünschtheit (4. Bedingung, Seite 64) sinnvoll zu unterscheiden.

Die Problematik der Selektion unter dem Gesichtspunkt sozialer Erwünschtheit sei hier im Exkurs geschildert. Die die einzelne Polarität kennzeichnenden Adjektive besitzen (nach KLAPPROTT, 1971) unterschiedliche Kennwerte sozialer Erwünschtheit. Wir richteten alle Polaritäten so aus, daß der linke Pol (vgl. Tabelle 24, Seite 246) durch einen negativen Kennwert sozialer Erwünschtheit, der rechte Pol durch Adjektive mit posi-

1)

Hier handelt es sich um Polaritäten, die mit Adjektiven gekennzeichnet sind, welche sich nicht in eine der drei Stufen einordnen ließen, weil die Bedeutungsklarheit der Adjektive pro Polarität unterschiedlich war (z.B. 'laut' mit $K = 1,74$; 'still' mit $K = 2,60$).

tivem Kennwert sozialer Erwünschtheit gekennzeichnet war. Betrachtet man nun die einzelnen Polaritäten, so stellen wir fest, daß sie durch Adjektive gekennzeichnet sind, die bezüglich ihrer sozialen Erwünschtheit verschiedene Abstände zueinander haben. Zur Illustration greifen wir folgende Beispiele heraus:

- die Adjektive der Polarität "berechnend/selbstlos" haben einen Kennwert der sozialen Erwünschtheit von $-0,96$ (für das Adjektiv "berechnend") und $+0,76$ (für das Adjektiv "selbstlos"). Der Abstand der Adjektive nach Kennwerten der sozialen Erwünschtheit ist auf dieser Polarität geringer, als der Abstand der Adjektive auf der
- Polarität "traurig/fröhlich" mit $-1,22$ (für "traurig") und $+1,71$ (für "fröhlich"). Dieser Abstand ist wiederum geringer als zwischen den Adjektiven der
- Polarität "affektiert/natürlich" mit $-2,25$ (für "affektiert") und $+2,03$ (für "natürlich").

Aufgrund der Verteilung der Kennwerte sozialer Erwünschtheit (Adjektive, die den linken Pol der Polaritäten markieren, variieren zwischen den Werten $-2,68$ bis $-0,04$; die den rechten Pol markierenden Adjektive variieren zwischen $+0,17$ bis $+2,43$) selektierten wir die Polaritäten nach drei Gesichtspunkten:

- 1) Polaritäten mit Adjektiven, welche aufgrund ihrer Kennwerte für soziale Erwünschtheit in das Intervall $-1,00$ bis $-0,01$ für den linken Pol und $0,00$ bis $+1,00$ für den rechten Pol einstuftbar sind.
- 2) Polaritäten mit Adjektiven, deren Kennwerte für soziale Erwünschtheit dem Intervall $-1,01$ bis $-2,00$ für den linken Pol und $+1,01$ bis $+2,00$ für den rechten Pol zuzuordnen sind.
- 3) Polaritäten mit Adjektiven, deren Kennwerte für soziale Erwünschtheit dem Intervall $-2,01$ bis $-3,00$ für den linken Pol und $+2,01$ bis $3,00$ für den rechten Pol zuzuordnen sind.

Unter Berücksichtigung der in diesem Exkurs geschilderten Selektionskriterien ließen sich je 7 Polaritäten zu einer der drei o.e. Stufen finden, so daß von 32 Polaritäten 10 weitere ausschieden ¹⁾ und wir nunmehr zur Überprüfung der Beurteilungsübereinstimmung zwischen Psychologen und Auftraggebern 21 Polaritäten verwenden (Tabelle 5).

Tabelle 5: Anzahl der Polaritäten ²⁾
(getrennte Betrachtung nach Bedeutungs-
klarheit (K) und sozialer Erwünschtheit (SE))

K				SE		
Stufe 1 > 4	Stufe 2 3,99 - 2,00	Stufe 3 <1,99	Stufe 4 unklare Zuordng.	-1,00 bis -0,01 und 0,00 bis +1,00	-1,01 b.-2,00 und +1,01 b.+2,00	-2,01 b.-3,00 und +2,01 b.+3,00
5	6	4	6	7	7	7
Total				Total		
21				21		

1)

Durch Ausscheiden von 10 Polaritäten änderte sich auch die Anzahl der Polaritäten in den o.e. (4) Stufen der Bedeutungs Klarheit (K). In Tabelle 5 (s.o.) ist die endgültige Anzahl der die Stufen der Bedeutungs Klarheit repräsentierenden Polaritäten aufgeführt.

2)

In Tabelle 24 , Seite 246 und auf dem beigegefügtten losen Blatt sind die Kennwerte der Polaritäten für SE und K aufgeführt.

2.3.2.

Eigenschaftswörterliste

Unter Ausnutzung der Tatsache, daß wir bei der Urteilsbildung den anderen häufig etikettenhaft mit Adjektiven belegen, da sonst die Umweltorientierung nicht mehr gewährleistet ist (BERGLER u. SIX, 1972) und aufgrund der Tatsache, daß sich Personen durch die "Komplexität" oder "Simplizität", mit der sie andere Personen beurteilen, unterscheiden lassen ¹⁾, bedienen wir uns des Eigenschaftslistenverfahrens, über das uns die Berechnung eines Prägnanzindex pro Beurteilungsobjekt möglich ist. ²⁾

In der persönlichkeitspsychologischen und sozialpsychologischen Forschung beschäftigt man sich intensiv mit dem Problem der Attribuierung in der Personwahrnehmung.

ALLPORT (1949) wollte die Einmaligkeit und Unverkennbarkeit des Individuums in seinen individuellen Nuancen mit irgendeiner Art deskriptiver Begriffe erfassen, die sich auf die Person, nicht auf irgendwelche abstrakten Verhaltensweisen beziehen. Für die Unterscheidung der indivi-

1)

Vgl. BIERI, 1967, S. 23 ff.

2)

Ein Beispiel für die Berechnung eines Prägnanzindex wird auf Seite 102f. gegeben.

duellen Persönlichkeit sind für ALLPORT Eigenschaften ¹⁾
"... die passendsten Grundeinheiten für die persönlichkeitspsychologische Forschung" (ALLPORT, 1949, S. 344).
Durch Anwendung der Faktorenanalyse bei der Erforschung der Persönlichkeit haben frühere Eigenschaftstheorien eine andere Prägung bekommen (so z.B. durch Untersuchungen von CATTELL, 1950; EYSENCK, 1953).

Die sozialpsychologische Personwahrnehmung geht u.a. von der Attribuierung bestimmter Handlungen aus. Von diesen Attribuierungen her werden Voraussagen über analoges Verhalten in anderen sozialen Situationen gemacht. ²⁾
Die Theorie der Attribution in der Personwahrnehmung von JONES u. DAVIS (1969) ist eine Theorie, "... welche die naive Personwahrnehmung beschreiben soll und in sozialpsychologischer Sprache eine implizite Theorie des naiven Wahrnehmenden explizit formuliert" (IRLE, 1975, S. 131).

Allen Eigenschaftsverwendungen gemeinsam dürfte die Tendenz zur Vereinfachung der Verständigung über Mitmenschen sein.

Die an die hier benutzte Eigenschaftswörterliste zu stellenden Bedingungen und schließlich die Auswahl der

1)

Nicht im Sinne "... einer Beschreibung von statischen Charakterzügen, sondern im Sinne von aus dem Verhalten abgeleiteten hypothetischen Konstrukten, die eine determinierte Tendenz oder Bereitschaft zu bestimmten Reaktionsweisen bezeichnen und im Verhalten als gewohnheitsmäßige Reaktionen auftauchen" (NEEL, 1975, S. 385).

2)

Z.B. wird oft angenommen, daß ein "autoritär" charakterisierter Ehemann dieses Verhalten auch als Vorgesetzter seinen Mitarbeitern gegenüber zeigt.

Eigenschaften für die endgültige Liste sollen in den beiden nachfolgenden Kapiteln näher beschrieben werden.

2.3.2.1.

Auswahlkriterien für Adjektive der Eigenschaftswörterliste

Um in die Vielzahl vorhandener und für unseren Zweck verwendbaren Eigenschaften eine überschaubare Ordnung zu bringen, entnehmen wir für die Auswahl der Eigenschaften wiederum Kriterienkennwerte von KLAPPROTT (1971). Unsere Eigenschaftswörterliste soll folgenden Bedingungen genügen:

- 1) Die in ihr enthaltenen Adjektive sollen objektbezogen, d.h., synonym zu den in dem Gutachtenmaterial verwendeten Adjektiven sein.
- 2) Die für die Eigenschaftswörterliste auszulesenden Adjektive sollen nach Möglichkeit nicht identisch mit Adjektiven aus der Polaritätenliste sein.
- 3) Es sollen Adjektive berücksichtigt werden, die in dem durchgeführten Vorversuch (Inspektorenanwärter) als zusätzlich beschreibungsrelevant genannt wurden.
- 4) Die Adjektive sollen verschiedene Grade der sozialen Erwünschtheit repräsentieren.
- 5) Die Adjektive sollen durch Kennwerte der Bedeutungsklarheit unterscheidbar sein.

2.3.2.2.

Selektion der Adjektive für die Eigenschaftswörterliste

In Erfüllung der 1. Bedingung (Seite 72) wurde der gleiche Auswahlmodus zugrunde gelegt, der auch bei der Selektion der Adjektive für die Polaritäten Anwendung fand. ¹⁾ Darüber hinaus wurden für die Eigenschaftswörterliste (EWL) nur jene Adjektive selektiert, die nicht in die Polaritätenliste aufgenommen wurden (2. Bedingung). Wir konnten somit auf einen Rest von 46 Adjektiven zurückgreifen. Hinzu kommen weitere 5 als beschreibungsrelevant erachtete Adjektive aus unserem Vorversuch (3. Bedingung). In die endgültige EWL wurden 51 Adjektive aufgenommen, die nach der 4. Bedingung drei Kategorien sozialer Erwünschtheit ²⁾ zugeordnet werden konnten. Dieselben 51 Adjektive konnten aber auch gleichzeitig in zwei Klassen von niedriger ($K < 6$) und hoher ($K > 6$) Bedeutungsklarheit gegliedert werden (5. Bedingung), so daß sich folgende Häufigkeits-

1)

Von 98 Adjektiven konnten zu 67 Adjektiven Synonyma nach Ergebnissen der KLAPPROTT-Untersuchung zugeordnet werden (vgl. Seite 65).

2)

- Kategorie 1 (niedrige soziale Erwünschtheit) mit Grenzwerten von - 3,00 bis - 1,50
Kategorie 2 (mittlere soziale Erwünschtheit) mit Grenzwerten von - 1,49 bis + 1,49
Kategorie 3 (hohe soziale Erwünschtheit) mit Grenzwerten von + 1,50 bis + 3,00

verteilung bezüglich der genannten Kategorien ergibt:

Tabelle 6: Zuordnung der Adjektive zu zwei Klassen der Bedeutungsklarheit (K) und drei Klassen sozialer Erwünschtheit (SE)

	SE : -3,00 bis -1,50	-1,49 bis +1,49	+1,50 bis +3,00	
K < 6	8	13	7	28
K > 6	9	4	10	23
	17	17	17	51

Diese Aufteilung erscheint sinnvoll, um neben dem zu ermittelnden Prägnanzindex auch Aussagen darüber machen zu können, mit welchen Kennwerten sozialer Erwünschtheit und Bedeutungsklarheit jene Adjektive repräsentiert sind, die in den Prägnanzindex eingehen.

Eine endgültige Aufstellung der 51 selektierten Adjektive mit den entsprechenden Kennwerten befindet sich im Anhang (Tabelle 25, Seite 247) und auf dem dieser Arbeit beigefügten losen Blatt.

2.3.3.

Einstellungsmessung (LIKERT)

Es wird vermutet, daß das Lesen von Gutachten Urteilsbildungen hervorruft, die u.a. davon abhängen, welche Einstellung der Empfänger zum Gutachtenschreiber hat. Die zu erwartende Interpretation und Mobilisierung emotionaler Bedeutungen beim Lesen des Gutachtens führt beim einzelnen zu einer Urteilsbildung, die zum Teil auf unreflektierte und emotional fixierte (Vor-) Urteile über die Quelle der Information zurückzuführen ist.

Zur Erfassung der Einstellung des Informationsempfängers zur Quelle der Information (Psychologen) wurde ein Fragebogen entwickelt, dessen 24 Statements in der ihnen zugrundeliegenden Dimension so beschaffen sind, daß sie die Einstellung des Befragten zum "Psychologen" bzw. zu der "Psychologie" erfassen. Vorangegangene Überlegungen, von dieser mehr allgemeinen Dimension abzuweichen und spezifischere, den einzelnen Gutachtenschreiber charakterisierende Dimensionen heranzuziehen, führten zu der Vermutung, daß die Grundeinstellung des Auftraggebers zur Psychologie die Einstellung zum einzelnen Psychologen überstrahlen könnte. ¹⁾

1)

Wir sind uns im klaren, daß ein nach der Likert-Technik konstruierter und auszuwertender Fragebogen nicht notwendig eindimensional sein muß. Für den vorliegenden Untersuchungszweck ist die Dimensionalität aber von untergeordneter Bedeutung, weshalb wir auf ihre Überprüfung verzichten. Der Fragebogen ist so konstruiert, daß er mit Hilfe der Likert'schen Methode der "summated ratings" ausgewertet werden kann.

Als Ergebnis von Experten-Ratings ¹⁾ sind 12 als "pro-Statements" und ebenso viele als "contra-statements" identifiziert worden.

Zu jedem Statement sind 5 Grade der Zustimmung bzw. Ablehnung (stimme stark zu, stimme zu, weder noch, lehne ab, lehne stark ab) vorgegeben. Die Formulierungen dieser Antwortmöglichkeiten wurden einer Untersuchung von BEDALL u. DESCHLER (1973) entnommen, die zwar beim Vergleich mit anderen Antwortformulierungen keine signifikanten Unterschiede im Ergebnis der Messungen ergab, aber als Kompromißlösung angeboten wird. ²⁾ Inhalte der Statements waren z.B. : "Die Psychologie muß die Wissenschaftlichkeit ihrer Vorgehensweise erst noch beweisen", oder "Der Psychologe neigt dazu, andere abzuschätzen und zu belächeln" (siehe Anlage 6 , Seite 313f.).

1)

Befragt wurden 8 Psychologen, die völlig übereinstimmend und unabhängig voneinander die Statements entsprechend (pro oder contra) einstufen.

2)

BEDALL u. DESCHLER wählten verschiedene statistische Prüfverfahren (Varianzanalyse, F-Test, BARTLETT-Test, KOLMOGOROFF-SMIRNOFF-Test, Vergleich der Varianzanteile im Hauptfaktor- bzw. Zahl der Faktoren -), um Unterschiede zwischen den einzelnen Formulierungen festzustellen. Nur über Varianzanteile der extrahierten Faktoren konnten geringfügige Unterschiede zwischen den einzelnen Formulierungen beobachtet werden. Durch die o.e. Antwortformulierungen wurde der größte Anteil totaler Varianz geklärt (24,01 %), der Unterschied zu anderen Antwortmöglichkeiten war jedoch nicht gesichert.

Die mit Hilfe der Statements zu ermittelnden Einstellungswerte für jeden einzelnen Auftraggeber sollen uns in die Lage versetzen, über die bisher vorgenommene Gruppierung nach Kontaktenge hinaus weitere Klassifizierungsgesichtspunkte zu erhalten, die als Störfaktoren des Informationsübertragungsprozesses angesehen werden.

2.4.

Untersuchungsplan und -durchführung

2.4.1.

Versuchsgruppe I (Psychologen)

Jeder der 20 Psychologen ¹⁾ erhielt den für den Hauptversuch selektierten Satz von 16 Gutachten. Die Reihenfolge der Gutachten wurde variiert. Bei n ! Variationen war sichergestellt, daß die Vorgabe der Gutachten in ihrer Reihenfolge in keinem Fall identisch war. Die Bpn wurden über eine ausführliche Anleitung (siehe Anlage 7 , Seite 315) gebeten, sich das erste Gutachten genau durchzulesen und sich eine Vorstellung von der in dem Gutachten dargestellten Person zu machen. Dieses war nicht immer leicht, besonders dann nicht, wenn in dem Gutachten der berufsbezogene Leistungsaspekt mehr betont wurde als persönlichkeitsbezogene Ausführungen. Im nächsten Schritt wurde die Bpn gebeten, mit Hilfe der Polaritäten (siehe Anlage 8 , Seite 316) die Eindrücke über die Person einzustufen.

1)

In den weiteren Ausführungen wird die Versuchsgruppe I als Untergruppe 4 bezeichnet.

Nach Beurteilung der Person im 1. Gutachten sollte das nächste Gutachten in gleicher Weise bearbeitet werden, d.h., es sollte der Gutachtentext durchgelesen und auf einem gleichen Polaritätensatz der über die begutachtete Person gewonnene Eindruck wieder eingestuft werden usw.

Für die 16 Gutachten standen 16 identische Polaritätensätze (mit je 21 Polaritäten, pro Polarität 7 Antwortmöglichkeiten) zur Verfügung. ¹⁾ Ebenso wie bei den Gutachten wurde die Reihenfolge der (16) Polaritätensätze in ihrer Vorgabe variiert.

Der zweite Teil der Versuchsanordnung war ähnlich angeordnet (siehe Anlage 9 , Seite 317). Die Bpn mußte erneut das einzelne Gutachten durchlesen und mit Hilfe der Eigenschaftswörterliste (siehe Anlage 10, Seite 318) jene 7 Eigenschaften (nicht mehr und nicht weniger) markieren, die die in dem Gutachtentext dargestellte Person (von den vorgegebenen Eigenschaften) am besten charakterisieren.

Auch die Reihenfolge der Eigenschaftswörterliste wurde in der Vorgabe variiert, so daß auch hier ein möglicher Serieneffekt voll ausgeglichen wird.

1)

Lediglich die Anordnung der einzelnen Polaritäten wurde variiert (siehe Anlage 8 , Seite 316).

2.4.2.

Versuchsgruppe II (Auftraggeber)

Die als Versuchsgruppe II beschriebene Gruppe der Auftraggeber ¹⁾ (N= 73) erhielt das gleiche Fragebogenmaterial, das auch der Versuchsgruppe I vorgelegt wurde. In Ergänzung zur Befragung der Psychologen in Versuchsgruppe I wurde allen Bpn der Versuchsgruppe II als dritter Teil der Versuchsanordnung zusätzlich 24 Statements zur Erfassung der Einstellung vorgelegt. Nachdem die Bpn der Versuchsgruppe II zunächst die Enge des Kontaktes zu Psychologen der Versuchsgruppe I selbst einstufen ²⁾ und einige Fragen zur Person (Geschlecht, Laufbahn usw. , siehe Anlage 11 , Seite 319) beantworteten, wurden sie zum Schluß der Befragung aufgefordert, hierzu kritisch Stellung zu nehmen (siehe Anlage 6 , Seite 314). ³⁾

1)

Die Versuchsgruppe II wird im folgenden durch die Untergruppen 1 bis 3 gekennzeichnet (vgl. Gruppierung der Auftraggeber nach Kontaktenge; Seite 52 ff.).

2)

Eine Einstufung der Enge des Kontaktes zu Auftraggebern durch Psychologen (Versuchsgruppe I) ist sicherlich ein interessanter Untersuchungsaspekt. Aus versuchstechnischen Gründen (Anonymität der Bpn wurde zugesichert; die hätte jedoch aufgehoben werden müssen, was die Durchführbarkeit der gesamten Untersuchung von vornherein infrage gestellt hätte) wurde dieser Gedanke nicht weiter verfolgt.

3)

Keine Stellungnahme (49Bpn); positive Kritik etwa in dem Sinne, "es sei erfreulich, daß Psychologen die Wirkung psychologischer Gutachten überprüfen" (16 Bpn); der zeitliche Aufwand, der zur Beantwortung der Fragen erforderlich war, wurde als belastend empfunden (6 Bpn); die Befragung als "Spielerei" abqualifiziert (2 Bpn).

Die Zeit für die gesamte Bearbeitung des Fragebogenkomplexes betrug für im Umgang mit derartigem Fragebogenmaterial ungeübten Personen ca. 2 Stunden.

3.

Methodisches Vorgehen

In diesem Kapitel geben wir einen Überblick über die vorzunehmende Gruppierung der Auftraggeber nach Kriterien der Kontaktenge und nach Ergebnissen der Einstellungsmessung. Die Beziehungen zwischen diesen Gruppierungsgesichtspunkten (Kontaktenge und Einstellung) werden aufgezeigt. Anschließend referieren wir die für die Analyse der Urteilsabgabe angewandten statistischen Methoden.

3.1.

Gruppierung der befragten Auftraggeber

Befragungspersonen (Bpn) der Versuchsgruppe II (Auftraggeber) konnten durch Selbsteinstufung die Enge des Kontaktes zu Psychologen einschätzen. Durch die Vorgabe von drei Stufen der Kontaktenge ergibt sich zwangsläufig eine Gruppierung der Auftraggeber in drei Untergruppen. Ein weiterer Gruppierungsgesichtspunkt ergibt sich durch den für jede einzelne Bpn ermittelten Einstellungswert (LIKERT-Methode). Die nach Einstellungswerten zu unterscheidenden Untergruppen werden weiter unten vorgestellt (Seite 81 ff.).

3.1.1.

Gruppierung nach Kontaktenge

Die Gruppierung der Auftraggeber nach Gesichtspunkten der Kontaktenge wurde ausführlich beschrieben (Seite 52 ff.). Als Ergebnis der Selbsteinstufung nach Kontaktenge erhielten wir die in Tabelle 7 aufgeführten Häufigkeiten.

Tabelle 7 : Häufigkeit der Selbsteinstufungen
zu drei Untergruppen (Gruppierung
nach Kontaktenge)

Untergruppe 1 "geringer Kontakt"	25
Untergruppe 2 "mittlerer Kontakt"	28
Untergruppe 3 "enger Kontakt"	20

3.1.2.

Gruppierung nach Einstellungswerten

Neben der bisher vorgenommenen Gruppierung der Auftraggeber nach Enge des Kontaktes zu Psychologen ist eine Gruppierung der Auftraggeber nach Graden ihrer Ein-

stellung zur Psychologie bzw. zu Psychologen ebenso zweckmäßig, wenn man unterschiedliche Einstellungen zur Quelle der Information als Störvariablen der Informationsübertragung in Betracht zieht. Es sei daran erinnert, daß die Einstellung zum Kommunikationspartner als wesentliches Moment des Verstehens einer Mitteilung angesehen wird (vgl. Seite 36).

Als Verfahren zur Einstellungsmessung haben wir die LIKERT-Methode gewählt, weil sie erfahrungsgemäß einfach anzuwenden ist, nur eine geringe Anzahl Statements erfordert und eine Skalierung nachträglich erfolgt, womit sich Voruntersuchungen erübrigen.

Die Berechnung der Skalenwerte für die jeweils 5 Antwortmöglichkeiten per Statement wurde nach einem von GUILFORD (1954) beschriebenen Verfahren durchgeführt.¹⁾

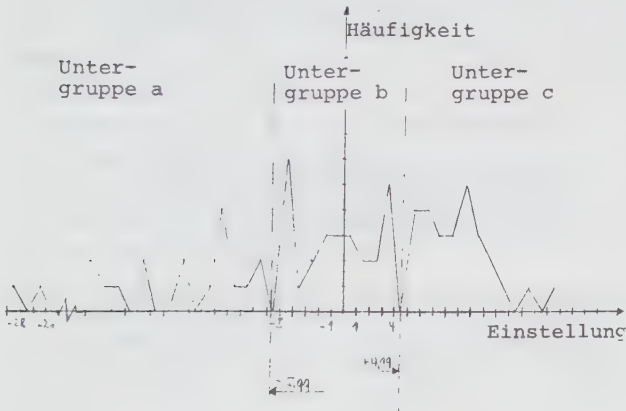
Der Einstellungsscore einer Bpn ergibt sich aus der Summation ihrer 24 skalierten Antworten (Tabelle 26, Seite 248).

1)

GUILFORD geht davon aus, daß die Segmente (vertreten durch die 5 Antwortmöglichkeiten) auf der Grundlinie unter der Normalkurve nicht gleich breit sind. Er schlägt eine Berechnung vor, die das arithmetische Mittel eines jeden Segmentes unter der Normalkurve zwischen der oberen und unteren Ordinate bestimmt (GUILFORD, 1954, S. 237).

Die Verteilung der Einstellungsscores der 73 Bpn (Abb.5) läßt zumindest drei grobe Gruppierungen erkennen.

Abb. 5: Verteilung der Einstellungswerte



Betrachtet man die Verteilung der Scores, so erkennt man Häufungen der Scores um den Indifferenzpunkt sowie im positiven und negativen Einstellungsbereich. Aus dieser Verteilung bot sich eine Gruppierung der gesamten Auftraggeber ($n=73$) nach drei verschiedenen Graden der Einstellung an, deren Grenzen wir im unteren Bereich bei $< -6,00$, im mittleren Bereich von $-5,99$ bis $+4,99$ und im positiven Bereich bei $> +5,00$ festlegten.

Um Verwechslungen mit den Untergruppen 1 bis 3 (Gruppierung nach Kontaktenge) auszuschließen, bezeichnen wir die nach Einstellungsgraden gewonnenen (drei)Gruppen von Auftraggebern mit den Buchstaben a, b und c. Tabelle 8 zeigt, wieviele Auftraggeber sich entsprechend ihrer Einstellungsscores einer der drei Gruppen zuordnen ließen.

Tabelle 8: Häufigkeit der Zuordnung zu drei Untergruppen a, b, c (Gruppierung nach Einstellungswerten)

	Einstellungswert	Gruppengröße
Untergruppe a	< -6,00	19
Untergruppe b	-5,99 bis +4,99	27
Untergruppe c	> +5,00	27

3.1.3.

Beziehung zwischen Kontaktenge und Einstellung

Die Beziehung zwischen den in dieser Untersuchung als Störfaktoren im Informationsübertragungsprozess genannten Kriterien (Kontaktenge, Einstellung) soll im Ergebnis vorweggenommen werden, weil sie unsere Fragestellung nur am Rande berührt. Eine "einfache" Kontingenztafel (Tabelle 27, Seite 249) mit der Prüfgröße χ^2 soll uns die Frage beantworten, ob die Gruppierung nach Kontaktenge mit den verschiedenen Klassen der Einstellung korrespondiert. Tatsächlich ist der Zusammenhang zwischen Kontaktenge und Einstellung auf dem 1%-Niveau signifikant. ¹⁾

1)

$$\chi^2_{\text{err.}} = 29,4 > \chi^2_{0.01; df=4}$$

In zwei Klassen der Kontingenztafel beträgt die beobachtete Häufigkeit nicht der üblich erforderlichen Häufigkeit von 5, weshalb häufig eine YATES-Korrektur vorgeschlagen wird. Nach CLAUß u. EBNER (1975, S. 469) jedoch ist die YATES-Korrektur im vorliegenden Fall nicht erforderlich und auch PFANZAGL (1960, S. 154) hält die Anwendung von χ^2 für möglich, wenn die erwartete Häufigkeit in keiner Klasse kleiner als 1 ist und höchstens bei 1/5 der Klassen die erwarteten Häufigkeiten kleiner als 5 sind. Die erwarteten Häufigkeiten in Tabelle 27 (Seite 249) sind alle größer als 5.

Die χ^2 -Methode gibt keine Auskunft über eine evtl. vorliegende Richtung der Beziehung zwischen Kontakt-enge und Einstellung. Wir wollen deshalb mit einem von CLAUS u. EBNER (1975) beschriebenen Verfahren ¹⁾ folgende Trends statistisch absichern:

- 1) Auftraggeber mit mittlerer Kontakt-enge (Untergruppe 2) haben eine durchschnittlich positivere Einstellung zu Psychologen als Auftraggeber mit niedriger Kontakt-enge (Untergruppe 1).
- 2) Auftraggeber mit engem Kontakt (Untergruppe 3) haben eine durchschnittlich positivere Einstellung zu Psychologen als Auftraggeber mit mittlerer Kontakt-enge (Untergruppe 2).
- 3) Auftraggeber mit engem Kontakt (Untergruppe 3) haben eine durchschnittlich positivere Einstellung zu Psychologen als Auftraggeber mit niedriger Kontakt-enge (Untergruppe 1).

Aus der Verteilung der beobachteten Häufigkeiten in der Kontingenztafel und bei der Betrachtung der einzelnen Summanden von χ^2 liefern uns die Zellen a, f und h (Tabelle 27, Seite 249) die größten Beiträge zum χ^2 -Wert. Diese Tatsachen lassen sich ebenfalls bei der Interpretation berücksichtigen.

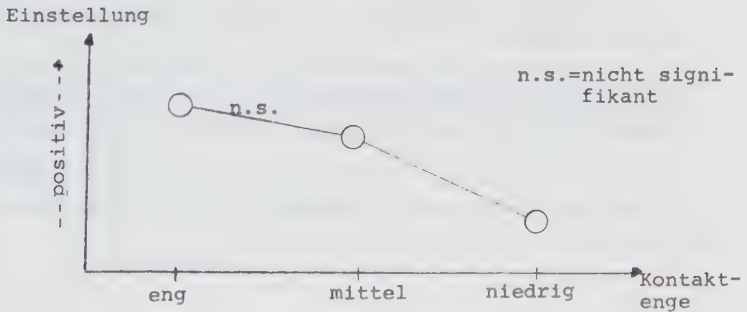
1)

Das Verfahren ist bekannt unter der Bezeichnung "Test gegen Trend" (CLAUS u. EBNER, 1975, S. 269) und prüft aufgrund der Verteilung der beobachteten Häufigkeiten in einer Kontingenztafel die Richtung der Beziehungen zwischen jeweils zwei Merkmalen einer Kontingenztafel (siehe Tabelle 27, Seite 249).

Als Ergebnis der Überprüfung o.e. Trends können wir folgendes feststellen (siehe Abb.6): ¹⁾

- 1) Gutachtenempfänger mit mittlerem Kontakt zu Psychologen haben zu diesen eine deutlich positivere Einstellung als Gutachtenempfänger mit geringem Kontakt.
- 2) Gutachtenempfänger mit engem Kontakt zu Psychologen unterscheiden sich in ihrer Einstellung nicht von Gutachtenempfängern mit mittlerem Kontakt.
- 3) Gutachtenempfänger mit engem Kontakt zu Psychologen haben zu diesen eine deutlich positivere Einstellung als Gutachtenempfänger mit geringem Kontakt.

Abb.6 : Zusammenhang zwischen Kontaktenge und Einstellung



1)

Die Korrelation (Kontingenzkoeffizient) zwischen Kontaktenge und Einstellung beträgt + 0,66 (Nähere Ausführungen siehe Tabelle 27, Seite 249). Die Enge dieses Zusammenhanges bestätigt die Notwendigkeit, den Kontakt zu jenen Gutachtenempfängern zu intensivieren, die mit der Arbeit von Psychologen und mit deren Methoden und psychodiagnostischen Untersuchungsverfahren nicht vertraut sind.

3.2.

Analyse der Urteilsabgaben

Nach dem zugrundeliegenden Fragebogenmaterial (Polaritätenprofil, Eigenschaftswörterliste) bietet sich eine getrennte und voneinander unabhängige Analyse und Interpretation der Daten an.

Um Abweichungen der Urteilsstrukturen von Psychologen und Auftraggebern einerseits und Abweichungen der Urteilsstruktur von Psychologen und Auftraggebern von der auf der Basis von Polaritäteneinschätzungen zu erwartenden Faktorenstruktur ("Evaluation", "Potency", "Activity" = EPA-Struktur) andererseits aufzuzeigen, werden wir die faktorenanalytisch zu ermittelnden Urteilsstrukturen durch subjektive Inspektion miteinander vergleichen.¹⁾

Eine Störung der Informationsübertragung zwischen Psychologen und Auftraggebern liegt u.a. dann vor, wenn die Anzahl der Urteilsdimensionen und die sie repräsentierenden Polaritäten (einschließlich Faktorenladungen $\geq .30$) bei Psychologen und Auftraggebern deutlich voneinander abweichen.²⁾

Die von Psychologen und Auftraggebern auf den Polaritäten vorgenommenen Einstufungen werden wir varianzanalytisch (im Rahmen der anzuwendenden Diskriminanzanalyse) auf Signifikanz prüfen.

Als statistische Analyseverfahren wenden wir hauptsächlich die Methode der Diskriminanzanalyse (u.a. zur Überprüfung der vorgenommenen Gruppierung der Versuchsgruppen) und die Faktorenanalyse (zur Ermittlung der Urteilsstruktur) an.

Im folgenden stellen wir die verschiedenen Analyseverfahren vor und zeigen die besondere Problematik ihrer Anwendungsvoraussetzungen und -möglichkeiten auf.

1)

Das methodische Problem des Ähnlichkeitsvergleiches von Faktorenstrukturen und das Problem der Invarianz von Faktorenstrukturen, ermittelt auf der Basis von Polaritäteneinstufungen (zu erwarten ist o.e. EPA-Struktur), werden wir im Abschnitt 3.2.3. (Seite 95 ff.) erörtern.

2)

Mögliche Abweichungen implizieren nicht, daß Psychologen Gutachtentexte objektiver bzw. per se adäquater beurteilen. Objektivität bzw. Qualität der Beurteilung ist nicht Gegenstand dieser Untersuchung. Wir konzentrieren uns auf das Aufzeigen von Unterschieden im Beurteilungssystem von Psychologen und Auftraggebern unter Berücksichtigung der als Störfaktoren bezeichneten Kriterien (vgl. Seite 40).

3.2.1.

Qualitative Profilanalyse

In der Praxis werden häufig qualitative Interpretationen von Profilverläufen vorgenommen. Nach Inspektion wählt man aus einem Profil jeweils diejenigen Polaritäten, die zu einer relativ extremen Beurteilung einzelner Konzepte verwendet worden sind. Die Merkmale, die sich pro Konzept vom Hintergrund abheben, werden in Listen zusammengestellt und "... zur inhaltlichen 'Bedeutungs'-Interpretation (Image, Stereotyp) verwendet" (DIEHL u. SCHÄFER, 1975, S. 168). Die Brauchbarkeit dieser Vorgehensweise ist u.a. durch die sprachliche Begabung des jeweils Interpretierenden begrenzt, womit die Verbindlichkeit der Interpretation zu einem "impressionistischen Erlebnis" (DIEHL u. SCHÄFER, 1975) herabsinkt.

Wir wollen die Analyse von Polaritätsprofilen weniger spekulativ vornehmen und zur Klärung unserer Fragestellungen (siehe Seite 16) uns auf faktoren- und diskriminanzanalytische Methoden beziehen, die wir im folgenden darstellen.

3.2.2.

Diskriminanzanalytischer Ansatz

Bei der Vielzahl der erhobenen Variablen bietet sich als geeignetes multivariates Verfahren die Diskriminanzanalyse an, wie sie bei COOLEY u. LOHNES (1966),

ANDERSON (1958) und WEBER (1967) beschrieben wird.

Die Anwendung der Diskriminanzanalyse wie auch der Faktorenanalyse (siehe Seite 95) verlangt jedoch zuvor eine Quantifizierung der Profilvergleiche.

Neben der einfachsten Methode des Profilvergleiches unter dem Aspekt der Profilhöhe, der Profilstreuung und der Verlaufsgestalt finden als quantitative Methoden des Vergleiches von Profilen SPEARMAN's Rangkorrelation (Rho), das Distanzmaß (D) von OSGOOD u. SUCI (1952) oder von CRONBACH u. GLESER (1953), der Koeffizient (r_p) nach CATTELL (1949) sowie der bekannte Produkt-Moment-Korrelationskoeffizient (r_{xy}) nach PEARSON-BRAVAIS Anwendung.

DIEHL u. SCHÄFER (1975) führen einige Untersuchungen über den Vergleich o.e. Ähnlichkeitsmaße an. Sie finden keine übereinstimmenden Resultate und keine Präferenz für die Anwendung des einen oder anderen Ähnlichkeitsmaßes.

Wir entschieden uns für den in Analysen von Polaritätsprofilen häufig benutzten Produkt-Moment-Korrelationskoeffizienten (r_{xy}) nach PEARSON-BRAVAIS. ¹⁾

1)

Durch die Anwendung einer Faktorenanalyse (Seite 95 f.) auf Matrizen von Korrelationen zwischen den Polaritäten liegt hier die sog. R-Technik vor. Die Korrelationen zwischen den Polaritäten wurden mit T-transformaten Werten berechnet. Auch für weitere Bearbeitungszwecke wurden sämtliche Rohwerte über die Berechnung von Prozenträngen (LIENERT, 1967), die anschließend in eine Standardwertskala mit $X = 50$, $s = 10$ umgelesen wurden, transformiert (T-Transformation).

Wir sind uns darüber im klaren, daß bei Anwendung von r_{xy} nur Verlaufsähnlichkeiten von "Beurteilungspattern" erfaßt, nicht jedoch Aussagen über die Ausprägungen der Urteile auf den Polaritäten gemacht werden. Information über unterschiedliche Ausprägungen der Urteile pro Polarität erhalten wir u.a. über die anzuwendende Methode der Diskriminanzanalyse, die in einem ersten Schritt univariate Varianzanalysen durchführt (vgl. Seite 94), wie sie HOFSTÄTTER (1955/56) vorschlägt.

Durch Verwendung des Produkt-Moment-Korrelationskoeffizienten haben wir die Ausgangsgröße für die weitere Analyse des Polaritätenprofiles geschaffen, die in die Anwendung multivariater Verfahren münden. Die im Rahmen unserer Fragestellung benutzten Analysetechniken sind die Diskriminanzanalyse (COOLEY u. LOHNES, 1966) und die Faktorenanalyse, auf die wir später eingehen werden.

Die Diskriminanzanalyse informiert aufgrund des pro Polarität abgegebenen Urteils, wieviele und welche Polaritäten zwischen den Bpn trennen, ob die Bpn aufgrund ihrer Urteilsabgaben in Gruppen zusammengefaßt werden können und ob die diskriminanzanalytisch gefundene Gruppierung der Bpn mit der von uns vorgenommenen Gruppierung der Auftraggeber (Kontaktenge) sinnvoll korrespondiert.

Die Problemstellung der Diskriminanzanalyse lautet wie folgt: "Ein beobachtetes Individuum stammt aus einer der möglichen Populationen $k_1, k_2 \dots k_n$. An den Individuen wird eine Reihe von Merkmalen gemessen, anhand derer entschieden werden soll, ob die Beobachtung aus $k_1, k_2 \dots k_n$ stammt" (HARTMANN, 1974, S. 22).

An den Bpn wird eine Anzahl von Merkmalen erfaßt und gemessen, die nach ihren Trennwerten gewichtet werden. Die sog. "Trennformel" (WEBER, 1967) entscheidet über die Zuordnung einer Bpn zu einer der Untergruppen. Mit Hilfe anschließender regressionsanalytischer Techniken werden Diskriminanzfunktionen bestimmt, über die sich kanonische Funktionen errechnen lassen, die die Bpn auf den entsprechenden Dimensionen des Diskriminanzraumes lokalisieren.

Die Qualität der Trennung wird durch das WILKS-Lambda-Kriterium (λ) dargestellt, das über den F-Test auf Signifikanz geprüft wird. Wichtig zu wissen ist, daß Lambda Unterschiede der Gruppen im ursprünglichen Variablenraum prüft, also nicht im reduzierten Diskriminanzraum.¹⁾

Abb. 7 stellt etwas vereinfachend das Trennungsproblem bei zwei Variablen und zwei Gruppen graphisch dar. Die Kriterienwerte X und Y der Gruppen A und B verteilen sich wie veranschaulicht und trennen die beiden Gruppen nicht.

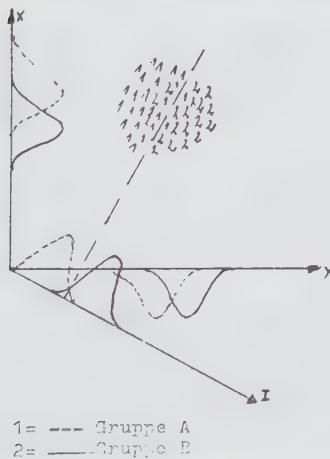
Erst die Projektion der Gruppen auf die neue Dimension (I) reduziert die Überschneidung und läßt die Gruppen

1)

Eine ausführliche geometrische Darstellung der Diskriminanzanalyse geben COOLEY u. LOHNES (1966).

getrennt erscheinen. Dieses Vorgehen kann entsprechend auf mehrere Gruppen und auf den i-dimensionalen Raum ausgedehnt werden.

Abb. 7: Graphische Veranschaulichung der Diskriminanzanalyse



Anwendungsvoraussetzungen der Diskriminanzanalyse (Normalverteilung in allen Grundgesamtheiten sowie Gleichheit der Varianzen) sind nicht in jedem Fall optimal erfüllt, die Abweichungen erschienen nicht so groß, daß man die Anwendung dieser Methode hätte verwerfen müssen. Die Rohwerte wurden T-transformiert.

Die Diskriminanzanalyse liegt programmiert vor und ist unter der Bezeichnung BMD07M bekannt.¹⁾

Dieses Programm rechnet per Gutachten (16) mit allen Variablen (21) univariate Varianzanalysen und führt anschließend in einem ersten Schritt (step 1) mit der Variable, die den höchsten F-Wert erzielt hat, eine vollständige Diskriminanzanalyse durch. Über Partialregressionen wird der Beitrag, den die verbleibenden Variablen schon in -step 1- zur Gruppentrennung leisten, eliminiert. Über neue Varianzanalysen wird der selbständige Beitrag der verbleibenden Variablen zur Gruppentrennung ermittelt.

In einem zweiten Schritt (step 2) wird die Variable mit dem höchsten F-Wert zusammen mit der ersten Variable (aus -step 1-) in eine Diskriminanzanalyse einbezogen. Dieses schrittweise (stepwise) Vorgehen wird dann beendet, wenn keine Variable mehr eingeht, die zur Gruppentrennung signifikant beiträgt.

Das BMD07M-Programm wurde ergänzt durch das Programm DISCRIM von VELDMANN (1967), das neben der Berechnung signifikanter Eigenwerte, die über die Anzahl der Diskriminanzfunktionen entscheiden, auch kanonische Korrelationen berechnet.

Die statistische Nullhypothese bei Anwendung der Diskriminanzanalyse lautet: Die diskriminanzanalytisch zu trennenden Gruppen stammen aus Grundgesamtheiten, deren mittlere Vektoren im Variablenraum gleich sind. Gelingt es nicht, die Nullhypothese zu verwerfen, ist man nicht berechtigt, aufgrund der gemessenen Variablen zwischen den Gruppen zu differenzieren.

1)

Biomedical Computer Programs , DIXON, W.J.,
Los Angeles, 1968.

3.2.3.

Faktorenanalytischer Ansatz

Die Dimensionen des Diskriminanzraumes trennen die Gruppen, die Dimensionen der Faktorenanalyse beschreiben die Struktur der Urteile von Gruppen.

Das theoretische Konzept der Faktorenanalyse und ihre verschiedenen Techniken sollen hier nicht beschrieben werden.¹⁾ Nur einige Grundzüge und spezifische Probleme (z.B. Rotationskriterium, Faktorenextraktion und -interpretation, Vergleichsmethoden von Faktorenstrukturen und das Problem der "Invarianz"²⁾ von Faktorenstrukturen, die auf der Basis von Polaritäteneinstufungen extrahiert werden) seien hier angeführt.

Die Faktorenanalyse geht bei der Ordnung einer Mannigfaltigkeit von Phänomenen "... von deren Wechselbeziehungen (Korrelationen) aus. Ihr Ziel ist die Ermittlung der Anzahl und die Charakterisierung der unabhängigen Dimensionen (Faktoren), auf die sich ein solches System von Wechselbeziehungen zurückführen läßt. Die Anzahl dieser Faktoren ist wesentlich geringer als die der analysierten Phänomene und gestattet so deren relativ einfache Ordnung" (JÄGER, 1967, S.7). Der entscheidende Unterschied zur Diskriminanzanalyse besteht darin, "... daß in der Diskriminanzanalyse eine Trennung von Punkten ermittelt wird, wobei vorher bereits bekannt ist, welche Punkte zu welcher Gruppe gehören, wobei üblicherweise die Variablen als Punkte angesehen werden" (ÜBERLA, 1971, S. 87).

Die mit Hilfe des Polaritätenprofiles erhobenen Meßdaten können dreidimensional dargestellt werden (Abb.8, Seite 96).

1)

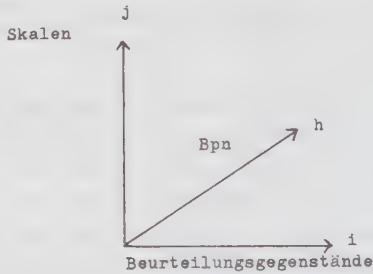
Darstellungen bringen HARMAN (1960), HOFSTÄTTER (1962), ÜBERLA (1971).

2)

Unter "Invarianz" verstehen wir die häufig (auch bei verschiedenen Personenstichproben) konstant reproduzierte Faktorenstruktur, welche sich ergibt, wenn man Polaritäteneinstufungen faktorenanalysiert (JÄGER, 1967, S. 17 ff., unterscheidet drei Geltungsbereiche der "Invarianz": Universalität, Generalität und zeitliche Konstanz).

Anhand des Schemas (Abb.8) wollen wir je nach Fragestellung unsere Daten zusammenfassen und analysieren.

Abb.8 : Dreidimensionale Datendarstellung



Für jede der folgenden Kombinationen wurde eine Faktorenanalyse auf Matrizen von Korrelationen zwischen Polaritäten (R-Analyse) gerechnet:

- 1) 21 Polaritäten (j) x 3 Stufen der Kontaktenge (h'_1) x 16 Gutachten (i).
(Korrelation von 21 Polaritäten; gemittelt werden die Ratings von Bpn pro Untergruppe (gruppiert nach Kontaktenge) und alle (16) Gutachten)
- 2) 21 Polaritäten (j) x 3 Grade der Einstellung (h'_2) x 16 Gutachten (i).
(Korrelation von 21 Polaritäten; gemittelt werden die Ratings von Bpn pro Untergruppe (gruppiert nach Einstellung) und alle (16) Gutachten)
- 3) 21 Polaritäten (j) x 3 Stufen der Kontaktenge (h'_1) x 2 Klassen von Gutachten (i').
(Korrelation von 21 Polaritäten; gemittelt werden die Ratings von Bpn pro Untergruppe (gruppiert nach Kontaktenge) und je 8 Gutachten ("3er"- und "5er"-Gutachten))
- 4) 21 Polaritäten (j) x 3 Grade der Einstellung (h'_2) x 2 Klassen von Gutachten (i').
(Korrelation von 21 Polaritäten; gemittelt werden die Ratings von Bpn pro Untergruppe (gruppiert nach Einstellung) und je 8 Gutachten ("3er"- und "5er"-Gutachten))

Im folgenden Exkurs schildern wir die spezifischen Probleme der angewandten Faktorenanalyse:

Die Kommunalitäten wurden zunächst als quadrierte multiple Korrelation der gegebenen Variable mit dem Rest der Variablen aus der Matrix geschätzt. Mit diesen quadrierten multiplen Korrelationen (SMC: squared multiple correlation) als Kommunalitäten werden in weiteren Iterationsverfahren (siehe ÜBERLA, 1971) so viele Faktoren mit der Hauptachsenmethode extrahiert, bis der Eigenwert von 1 nicht unterschritten wird. Aus dem so entstandenen Faktorenmuster werden die Kommunalitäten errechnet und als neue Schätzungen eingesetzt. Dieser Iterationsprozess setzt sich fort (das Programm SPSS/PA2 nach NIE, BENT u. HULL, 1970, ermöglicht maximal 25 Iterationen), bis sich keine wesentlichen Unterschiede zwischen den aufeinanderfolgenden Kommunalitäten mehr zeigen.

Die erhaltenen Faktorenmatrizen wurden orthogonal nach dem von KAISER (1958) weiterentwickelten VARIMAX-Kriterium rotiert, das die durch die jeweilige Kommunalität dividierte Faktorenladungen in die Formel der Varianz der quadrierten Faktorenladungen einbezieht.

Faktorenextraktionsproblem:

Das Problem der Zahl zu extrahierender Faktoren ist von faktorenanalytisch arbeitenden Wissenschaftlern noch nicht befriedigend gelöst worden. "Eine allgemein anerkannte Methode für die Bestimmung der Zahl der zu extrahierenden Faktoren gibt es nicht" (ÜBERLA, 1971, S. 123). Es sind über 20 Methoden zur Bestimmung der zu extrahierenden Faktoren bekannt. Die bekannteren Methoden sollen hier nur kurz erwähnt werden (vgl. hierzu ÜBERLA, 1971, S.123 ff.; GREIF, 1972, S. 75 f.).

1. Die Methode von KAISER und DICKMANN (1959; vgl. ÜBERLA, 1971, S.125) sieht in der Einheitsvarianz der Variablen das Extraktionskriterium. Faktoren, deren absolute standardisierte Varianz kleiner als 1 ist, sollte man nicht extrahieren.
2. Die Methode von CATTELL (1966; vgl. ÜBERLA, 1971, S. 127) geht von der graphischen Darstellung aller nach Größe geordneten Eigenwerte der Korrelationsmatrix aus ("Scree-Test"). Die Punkte, die nicht mehr auf einer Geraden liegen und der letzte Punkt auf der Geraden geben die Anzahl der zu extrahierenden Faktoren an.

3. Faktoren, die einen geringen Anteil an der Gesamtvarianz (Mindestsatz aufgeklärter Gesamtvarianz von 5%) extrahieren, sollten eliminiert werden (vgl. GREIF, 1972, S. 76).
4. Die Methode von JÄGER (1967, S.40 ff.) überprüft nach Extraktion und Rotation der Faktorenlösungen die Konsistenz der Faktorenstrukturen ("Parallelschaltungsmethode"). Mit dieser Methode werden zu jeder Faktorenmatrix mehrere Rotationslösungen berechnet, in die jeweils eine verschiedene Anzahl von Faktoren einbezogen wird.

Nach wie vor bleibt für die Faktorenanalyse das Problem bestehen, daß es einen statistisch einwandfreien Signifikanztest zur Ermittlung der Zahl der zu extrahierenden Dimensionen nicht gibt. In jedem Fall wird man mit "Faustregeln" zu operieren haben, die insgesamt nicht befriedigen können.

Von allen vorgegebenen Methoden entschieden wir uns für die "Parallelschaltungsmethode", die sich in der umfassenden faktorenanalytischen Arbeit von JÄGER (1967) bewährt hat. Mit der "Parallelschaltungsmethode" werden auch Faktoren berücksichtigt, die sich mit einem Eigenwert von kleiner als 1 bei verschiedener Anzahl von Rotationslösungen als konsistent erweisen.

Für die vorliegende Analyse haben wir je eine Kette von zehn Rotationslösungen berechnet, von denen wir jeweils die Ergebnisse mit den Faktorenzahlen 3 bis 6 tabellarisch darstellen (Tabellen 34, 43, Seite 264 ff.). Die durch die angewandte Methode als konsistent identifizierten Faktoren wurden in die Interpretation aufgenommen. Auf die Darstellung nicht konsistenter Faktoren wollen wir verzichten, um nicht den Fehler der "Überinterpretation" von Faktorenstrukturen zu begehen.

Interpretationsproblem:

Faktorenanalytisch arbeitende Wissenschaftler entscheiden sich heute für ein inhaltlich-psychologisches Interpretationsverfahren, welches zwischen zwei extremen Auffassungen steht. Einerseits wird die Faktorenanalyse als "Methode zur Datenreduktion", andererseits werden Faktoren als psychologische "Entitäten" angesehen (vgl. GREIF, 1972, S.78 f.).

Unabhängig von den Unzulänglichkeiten der Interpretationsverfahren und den vielen ungeklärten Grundlagen und Problemen der faktorenanalytischen Methode ¹⁾ ist die Faktorenanalyse insbesondere mit Hinblick auf die umfassenden und die methodologischen Forderungen berücksichtigenden Untersuchungen von JÄGER (1963, 1967) und GREIF (1972) ein brauchbares und in der Praxis bewährtes Verfahren.

Wir werden bei der Interpretation und Generalisierung der vorliegenden Daten zu berücksichtigen haben, daß, solange keine "Validität" der von uns extrahierten Faktoren in ähnlichen experimentellen Untersuchungen nachgewiesen wird, die Verbindlichkeit der Aussagen eingeschränkt ist.

In der vorliegenden Arbeit wollen wir, einer allgemein akzeptierten Bedingung folgend, für die Interpretation der Faktoren nur Faktorenladungen von ≥ 0.30 berücksichtigen.

Die Vorgehensweise der Faktoreninterpretation stützt sich auf den intuitiven Deutungsansatz (vgl. CLAUS u. EBNER, 1975; sie unterscheiden drei Ansätze: 1) intuitive Deutung, 2) Identifikation von Faktoren ²⁾, 3) Prüfung der Interpretationshypothesen durch weitere Untersuchungen).

Der interpretative Ansatz von CLAUS u. EBNER (1975) über die Identifikation der Faktoren ist allein schon aus Mangel an Vergleichsmöglichkeit zu anderen Untersuchungen nicht diskutabel und abzulehnen, weil durch diese Methode aufgrund angeblicher Ähnlichkeitsbeziehungen (deren Signifikanz nicht nachgewiesen ist) Faktoren konserviert (bzw. substantialisiert) werden. Der dritte Ansatz ist zu aufwendig und würde

1)

Vgl. FISCHER, G.H., Zum Problem der Interpretation faktorenanalytischer Ergebnisse, Psychol. Beitr., 1967, 10, S.122-135; KALVERAM, K.-Th., Über Faktorenanalyse. Kritik eines theoretischen Konzepts und seine mathematische Neuformulierung. Arch. f. d. ges. Psychol., 1970, 122, S.92-118.

2)

Die mögliche Gefahr der Substantialisierung der Faktoren sollte dabei nicht übersehen werden.

den Rahmen der vorliegenden Arbeit sprengen. Indem wir uns auf die intuitive Deutung von Faktoren beschränken, vergegenwärtigen wir uns die damit verbundenen Schwierigkeiten und Mißverständnisse, die u.a. auch durch die verschiedenen Bedeutungsgehalte der Bezeichnungen bedingt sind. Wir werden bei der Interpretation davon auszugehen haben, daß der einzuschlagende Deutungsweg von Faktoren zu nur naheliegenden, aber keineswegs zwingenden Ergebnissen führt.

Problem der Ähnlichkeitsbeurteilung von Faktoren:

Über verschiedene Personenstichproben wollen wir bei Anwendung gleicher Datenerhebungsmethoden Aussagen über die Ähnlichkeit von Faktorenstrukturen machen. Der Vergleich von Faktorenstrukturen ist ein weiteres bedeutungsvolles Problem, mit dem sich die faktorenanalytische Forschung auseinanderzusetzen hat.¹⁾ GREIF (1972) führt verschiedene Vergleichsverfahren zur Untersuchung der Invarianz von Faktorenstrukturen auf und konnte z.B. die Invarianz der Faktorenstruktur des WIT (Wilde-Intelligenz-Test) mit einer Methode von KAISER (vgl. GREIF, 1972, S. 249 ff.) bestätigen. Andererseits vergleicht er mit dem gleichen Verfahren Faktorenstrukturen, die wenig miteinander zu tun haben (Faktorenstruktur der Skalen des MMPI mit der des LPS), aber dennoch eine hohe (im Ergebnis absurde) Ähnlichkeit aufweisen. Gegenüber den verschiedenen Methoden des Vergleiches von Faktorenstrukturen (vgl. GREIF, 1972, S. 249 ff.) ist ein hohes Maß an Skepsis angebracht.

Ein Kritikpunkt an diesen Vergleichsverfahren ist die Tatsache, daß die Stichprobenverteilung der resultierenden Ähnlichkeitskoeffizienten bisher nicht bekannt ist (sie sind in ihren Werten deutlich höher als übliche Korrelationskoeffizienten), außerdem gibt es keine Tests zur statistischen Absicherung der Signifikanz von Ähnlichkeitskoeffizienten, so daß man auf subjektive "Faustregeln" zurückzugreifen pflegt.

Auch GREIF (1972) vertritt bei der Replikation der Faktorenstruktur des WIT und einiger Markiertvariablen eine kritische und zurückhaltende Auffassung bei der mathematischen Bestätigung der Invarianz von Faktorenstrukturen aufgrund von Ähnlichkeitsrotationen: "Da die Strukturen - des WIT, LPS,

1)

"Invarianzproblem". Vgl. hierzu JÄGER, 1967, S. 17 ff.; GREIF, 1972, S. 248 ff.

AIT und Markiervariablen - sämtlich als relativ 'unbestimmt' anzusehen sind, haben wir keine Möglichkeit, festzustellen, ob die aufgewiesenen Diskrepanzen 'echte' Diskrepanzen sind, oder nur Zufallsresultate der Rotation. Ähnlichkeitsrotationen oder Kriteriumrotationen würden wahrscheinlich durchweg die Strukturannahmen der Testautoren bestätigen können" (GREIF, 1972, S. 258).

Es zeigt sich, daß auch mathematische Vergleichsmethoden zu nicht voll befriedigenden Ergebnissen führen. Ein Ausweg aus diesem Dilemma könnte das Verfahren der (confirmatory) Maximum-Likelihood-Faktorenanalyse sein (JÖRESKOG, 1969), das in der Praxis aber kaum angewandt wurde und noch nicht umfassend erprobt worden ist. 1)

Beim gegenwärtigen Stand mathematischer Verfahren zum Vergleich von Faktorenstrukturen wollen wir für die vorliegende Arbeit die Ähnlichkeitsbeurteilungen durch subjektive Inspektion vornehmen. Die Problematik dieser eher konservativen Vorgehensweise ist uns bewußt, weshalb wir vorschnelle Schlußfolgerungen aus den so vorgenommenen Ähnlichkeitsvergleichen vermeiden wollen.

Problem der Invarianz von Faktorenstrukturen,
die auf der Basis von Polaritäteneinstufungen
extrahiert wurden:

Bei der intuitiven Ähnlichkeitsbeurteilung von Faktorenstrukturen, die auf der Basis von Polaritäteneinstufungen extrahiert wurden, stellt sich zwangsläufig die Frage, inwieweit es möglich ist, die bei fakorenanalytischer Auswertung von Polaritäteneinschätzungen häufig gefundene EPA-Struktur (E= 'evaluation', P= 'potency', A= 'activity'; vgl. OSGOOD, 1952; OSGOOD u. SUCI, 1955 ; ERTEL, 1964; COHEN, 1969) als "invariant" aufzufassen. In der psychologischen Literatur wird die Invarianz der EPA-Struktur immer wieder zitiert (ERTEL, 1964; COHEN, 1969 ; BERGLER, 1975) und auch in Analysen mit verschiedenen Beurteilerstichproben wiederholt nachgewiesen. 2)

1)
Die Rechenprogramme für dieses Verfahren sind in Entwicklung und waren z.Z. der Auswertung vorliegender Daten noch nicht voll einsatzfähig.

2)
Die drei Hauptfaktoren des semantischen Raumes (evaluation, potency, activity) wurden wiederholt in Analysen nachgewiesen, in denen die Polaritäten bezüglich der genannten Hauptfaktoren nicht ausgewogen und die Beurteilerstichproben nach Persönlichkeitsmerkmalen und sprachlich-kulturellem Hintergrund sehr verschieden waren (MIRON u. OSGOOD, 1966; OSGOOD, 1964, 1971; TANAKA u. OSGOOD, 1965).

Besonders wird die Ubiquität der ersten beiden Faktoren (evaluation, potency) hervorgehoben, die instrumentspezifisch sein können (sie erklären den größten Anteil an der Varianz). Erst die über den zweiten Faktor hinaus extrahierten Faktoren geben vermutlich instrumentunabhängige Information.

So sehr die empirischen Befunde von Untersuchungen, die u.a. das Polaritätenprofil zum Untersuchungsgegenstand haben, als Bestätigung der EPA-Struktur imponieren, darf nicht übersehen werden, daß die Geltung der EPA-Struktur auch bei hoher Reproduzierbarkeit eingeschränkt ist, solange Ähnlichkeitsbeurteilungen von Faktorenstrukturen nicht statistisch signifikant abgesichert werden.

Unter Berücksichtigung dieser Vorbehalte wollen wir die EPA-Struktur als Vergleichsgrundlage für die im folgenden vorzunehmenden Faktoreninterpretationen und Ähnlichkeitsbeurteilungen betrachten. Wir werden versuchen, durch intuitive Ähnlichkeitsbeurteilung die für Psychologen und Auftraggeber zu extrahierende Urteilsstruktur miteinander zu vergleichen und den Bezug zur EPA-Struktur dort herstellen, wo es sinnvoll erscheint.

3.2.4.

Ermittlung der Prägnanz des Eindrucks

Die aus einer Eigenschaftswörterliste von den Bpn auszuwählenden sieben Eigenschaften, welche die in einem Gutachten dargestellte Person optimal beschreiben sollen, werden nach einer von KATZ u. BRALY (1933) erstmals angewandten Methode (Prägnanzbestimmung) analysiert. Der sog. Prägnanzindex¹⁾ ist operational durch eine Anzahl von Eigenschaften definiert, die 50% der möglichen Wahlen abdecken. Der Berechnungs-

1)

Prägnanz definiert als "Homogenitätsgrad" der Urteilsbildung (vgl. Seite 14).

modus soll an einem Beispiel (aus KATZ u. BPALY, 1933, S.284) dargestellt werden. Die genannten Autoren ließen im Rahmen ihrer Untersuchung über Rassenvorurteile von 100 Studenten 5 Adjektive aus einer Eigenschaftswörterliste (84 Adjektive) auswählen. Die fünf auszuwählenden Adjektive sollten als typisch für z.B. "Negroes" gelten. Die Prägnanz des Stereotyps wurde über den Prozentsatz der Probanden bestimmt, die dieser Rasse eine bestimmte Eigenschaft zuschrieben.

Für den Begriff "Negroes" wurden folgende Adjektive als typisch bestimmt:

	%	cum %	
1) superstitious	84 ¹⁾	84	
2) lazy	75	159	
3) happy-go-lucky	38	197	
4) ignorant	38	235	
5) musical	26	261	Diff. = 26
6) ostentatious	26	287	
usw.			

Im o.g. Beispiel entfallen 50% der möglichen Wahlen (cum 250 %) auf $4 + 15/26 = 4,5$ Adjektive.

Hätten alle Pbn von KATZ u. BPALY für den vorgegebenen Begriff die gleichen 5 Adjektive gewählt, dann wären durch 2,5 Adjektive 50% der möglichen Wahlen abgedeckt, was folgendes Beispiel demonstriert:

1)

D.h. das Adjektiv "superstitious" wurde von 84% der befragten Personen als typisch für "Negroes" bestimmt.

Beispiel:

	%	cum %
superstitious	100	100
lazy	100	$250 - \frac{200}{300}$
happy-go-lucky	100	$2+50/100$
ignorant	100	$= 2,5$
musical	100	

Das in der vorliegenden Untersuchung zugrundegelegte Eigenschaftslistenverfahren soll analog der oben beschriebenen Methode für jede Versuchsgruppe (und Untergruppe) getrennt durchgeführt werden. Unsere Urteilsobjekte sind die in den Gutachten dargestellten Personen. Im Vergleich ¹⁾ der Prägnanzindices zwischen Psychologen und Auftraggebern wollen wir gruppenspezifische Bevorzugungen von Adjektiven (im Sinne von Überverdeutlichungen, vgl. Seite 14) als Störfaktoren des Informationsübertragungsprozesses aufzeigen. Bei der Berechnung der Prägnanzindices ist zu berücksichtigen, daß 7 Adjektive von unseren Bpn auszuwählen waren. Für den Fall, daß alle Bpn unserer Untersuchung für ein einzelnes Gutachten die gleichen (7) Adjektive wählen, würde die Hälfte aller Zuschreibungen (50%) auf 3,5 Adjektive entfallen. Die Ergebnisdarstellung erfolgt im 4. Teil dieser Arbeit.

1)

Der Vergleich erfolgt über Inspektion der Prägnanzindices und der bevorzugten Adjektive sowie über ein varianzanalytisches Verfahren (2 x 4-design; 2 Klassen von Gutachten, 3 Auftraggebergruppen (gruppiert nach Kontaktenge) und als 4. Gruppe die Versuchsgruppe II (Psychologen). Siehe Seite 198 ff.

4.

Ergebnisdarstellung

4.1.

Kommunikationsanalyse bei Anwendung des Polaritätenprofiles

Für die Darstellung und Interpretation der Ergebnisse bietet sich eine Einteilung nach dem dieser Untersuchung zugrundegelegten Fragebogenmaterial (Polaritätenprofil, Eigenschaftswörterliste) an. Zunächst betrachten wir die Ergebnisse, die wir durch Anwendung des Polaritätenprofiles erhalten, die Ergebnisse der Befragung über die Eigenschaftswörterliste werden anschließend (Abschnitt 4.2.) referiert.

4.1.1.

Urteilsbildung der Auftraggeber über den Kommunikationsinhalt

Will man Urteile von Personen über bestimmte Stimulusobjekte vergleichen, kann man zwei methodische Ansätze unterscheiden. Die erste Methode vergleicht Urteilsabgaben von Personen, um so Gruppen von Beurteilern zu bestimmen.¹⁾ Die zweite Methode vergleicht Beurteilungsstrukturen von Personen, die sich aufgrund bestimmter, vorher festgelegter Merkmale (z.B. Alter, Geschlecht, Kontaktenge, Nationalität usw.) unterscheiden und grup-

1)

Für diese Methode bietet sich als statistisches Verfahren die Diskriminanzanalyse an (z.B. TUCKER u. MESSICK, 1963, die aufgrund von Urteilsabgaben verschiedene Beurteilergruppen trennen konnten).

pieren lassen. ¹⁾ Die vorliegende Untersuchung ist nach beiden Methoden ausgerichtet.

4.1.1.1.

Auswirkung unterschiedlicher Kontaktenge auf die Urteilsabgabe

Wir erinnern, daß Auftraggeber nach dem Merkmal "Kontaktenge" zu Psychologen sich drei Untergruppen zuordnen ließen. Die nach diesem Gruppierungsgesichtspunkt und mit der beschriebenen Erhebungstechnik erfaßten Urteilsabgaben sollen in diesem Teilabschnitt unter folgenden Fragestellungen diskriminanzanalytisch untersucht werden:

- (1) Läßt sich die nach Kontaktenge vorgenommene Gruppierung der Auftraggeber auf der Basis der Polaritäteneinschätzung diskriminanzanalytisch bestätigen?
- (2) Sind pro Gutachten Unterschiede der Urteilsabgaben zwischen Auftraggebern feststellbar, die nach Kontaktenge gruppiert wurden?
- (3) Unterscheiden sich die nach Kontaktenge gruppierten Auftraggeber in der Homogenität der Urteilsabgabe?

1)

Zur Bestimmung von Beurteilungsstrukturen ist als statistisches Verfahren die Faktorenanalyse angebracht (z.B. WISH, DEUTSCH u. BIENER, 1970, die einen interkulturellen Urteilsvergleich durchführten).

Zu (1): Es soll zunächst geprüft werden, ob die vorgenommene Gruppierung nach Kontaktenge überhaupt sinnvoll ist. Aussagen über die Klassifikationsgüte ¹⁾ erhalten wir über die (mittels Wahrscheinlichkeiten errechnete) Zuordnungsverteilung der einzelnen Bpn zu ihren Gruppen (Tabelle 9).

Tabelle 9 : Häufigkeiten der Zuordnung von Auftraggebern (gruppiert nach Kontaktenge) zu diskriminanzanalytisch ermittelten Gruppen (Beurteilungsobjekte 1-16; Untergruppen 1-3; Psychologen als Untergruppe 4; die mit einem + markierten Nummern bezeichnen Gutachten, die mit dem Empfehlungsgrad "3" abschließen. Die nicht markierten Nummern bezeichnen Gutachten, die mit dem Empfehlungsgrad "5" abschließen.

Untergruppe (Kontakt- enge) 1 zu	Gutachten- Nr.																	Zu- ordnungs- summe
		1	2	3+	4	5+	6	7	8+	9	10	11+	12+	13+	14+	15	16+	
N = 25	1	17	19	15	20	16	19	18	15	18	19	17	20	17	17	19	19	276
	2	5	3	2	2	4	4	3	6	4	4	5	4	6	5	3	6	67
	3	2	3	4	0	2	1	3	1	2	1	3	1	1	1	2	0	27
	4	-	-	4	3	3	1	1	2	1	1	-	-	1	2	1	-	20
2 zu N = 28	1	4	6	3	1	3	3	7	6	4	4	6	3	2	7	2	6	67
	2	18	17	21	21	16	22	17	12	20	14	18	19	20	17	20	21	293
	3	3	1	1	3	6	2	3	7	2	4	3	3	4	3	5	1	51
	4	3	4	3	3	3	1	1	3	2	6	1	3	2	1	1	-	37
3 zu N = 20	1	1	3	3	-	2	2	1	-	2	1	2	2	5	2	1	1	28
	2	2	3	3	2	3	1	1	4	3	3	2	3	2	3	3	2	40
	3	15	14	13	17	15	17	16	14	14	14	16	13	12	15	15	15	235
	4	2	-	1	1	-	-	2	2	1	2	-	2	1	-	1	2	17
4 zu N = 20	1	-	1	-	-	-	1	2	1	-	1	1	1	-	-	1	-	9
	2	-	5	3	2	2	-	2	3	4	1	-	2	2	5	2	-	35
	3	1	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	1	1	2	3	10
	4	19	14	17	15	18	18	15	16	16	17	17	17	17	14	15	17	266

1)

Unter Klassifikationsgüte verstehen wir die aufgrund von Urteilsabgaben erfolgte Zuordnung (p > 50%) von Bpn in eine der drei (durch Kontaktenge zu unterscheidende) Untergruppen und in die Untergruppe 4 (Psychologen).

Zur Erläuterung der Daten in Tabelle 9 (Seite 107) soll folgendes Beispiel herausgegriffen werden:

Von 25 Auftraggebern der Untergruppe 1 (geringer Kontakt) werden bei Beurteilung des Gutachtens Nr. 1 insgesamt 17 Bpn dieser Gruppe diskriminanzanalytisch richtig klassifiziert; d.h., zu 68% ¹⁾ korrespondiert die Urteilsabgabe zum Gutachten Nr. 1 mit dem Klassifikationsmerkmal (geringer Kontakt) der Untergruppe 1. Sechs Bpn (24%) werden aufgrund ihrer Urteilsabgabe nicht richtig klassifiziert (Fehlzuordnung) und der Untergruppe 2 zugeordnet, zwei Bpn (8%) sind der Untergruppe 3 zugeordnet. Zur Gruppe der Psychologen (Untergruppe 4) findet keine Zuordnung mehr statt.

Bei Betrachtung der Zuordnungsraten über alle (16) Gutachten (Tabelle 9, Seite 107) stellt man fest, daß die meisten Fehlzuordnungen der Untergruppe 1 in die Untergruppe 2 erfolgen. Offensichtlich scheinen Auftraggeber mit geringem Kontakt zu Psychologen (Untergruppe 1) in ihrer Urteilsabgabe Auftraggebern mit mittlerem Kontakt (Untergruppe 2) eher zu entsprechen als Auftraggeber mit hohem Kontakt zu Psychologen (Untergruppe 3).

Entsprechend erfolgen die meisten Fehlzuordnungen aus der Untergruppe 2 (mittlerer Kontakt) in die Untergruppe 1 (niedriger Kontakt). Geringste Ähnlichkeit

1)

Die entsprechenden Zuordnungen ausgedrückt in Prozenten sind in Tabelle 69, Seite 307, aufgeführt. Dort sind pro Gutachten und Untergruppe Zuordnungsraten von 40 - 95 % erreicht, wobei das Gros der Raten zwischen 70 - 80 % liegt.

der Urteilsbildung dieser beiden Untergruppen besteht zur Untergruppe 4 (Psychologen) .¹⁾ Den bisherigen Beobachtungen widersprechend sind die Fehlzuordnungen der Untergruppe 3. In dieser Untergruppe erwarteten wir aufgrund des stärkeren Kontaktes zu Psychologen (Untergruppe 4) weniger Fehlzuordnungen zu Auftraggebern der Untergruppen 1 und 2, als in Tabelle 9 zu beobachten sind. Vermutlich ist die Diskrepanz der Urteilsbildung zwischen Psychologen und Auftraggebern der Untergruppe 3 doch so erheblich, daß letztere sich aufgrund ihrer Urteilsabgabe mehr in die Gesamtgruppe "Auftraggeber" einordnen lassen, als in die Gruppe der Psychologen.

Eine Betrachtung der Ergebnisse (Tabelle 9) unter dem Gesichtspunkt der Zusammenfassung der Gutachten (nach dem Kriterium der Empfehlung) in zwei Klassen erbrachte keine zusätzliche Information.

Zusammenfassend läßt sich aufgrund der durchschnittlichen Zuordnungsraten (von 70-80%) feststellen, daß die Klassifizierung der Auftraggeber nach Kontaktenge sich auch in der Urteilsabgabe niederschlägt.

1)

Ein Vergleich der Daten zwischen Auftraggebern (Untergruppen 1 bis 3) und Psychologen (Untergruppe 4) erfolgt in Kapitel 4.1.2. (Seite 171ff.). Nur in Einzelfällen werden wir Vergleiche zwischen Psychologen und Auftraggebern vorziehen.

Zu (2): In Beantwortung der Frage, ob Unterschiede der Urteilsabgaben zwischen Auftraggebern, die nach Kontakt-enge gruppiert sind, feststellbar sind, betrachten wir die Ergebnisse der Diskriminanzanalyse in Tabelle 28 (Seite 251). In ihr wird durch die Prüfgröße Lambda (λ)¹⁾ angegeben, ob sich die Versuchsgruppen (Auftraggeber und Psychologen²⁾) in ihrer Beurteilung jedes einzelnen Gutachtens generell unterscheiden. Für alle Gutachten ist Lambda auf dem 1%-Niveau signifikant. Auftraggeber und Psychologen unterscheiden sich demnach in der Beurteilung psychologischer Gutachten. Pro Gutachten reichen zwei Diskriminanzfunktionen (für das Gutachten Nr. 9 sind drei Diskriminanzfunktionen erforderlich), um Unterschiede in der Urteilsabgabe aufzuzeigen. Die Varianzanteile für die jeweils erste Diskriminanzfunktion nehmen Werte von 46,86 bis 80,77 an und für die jeweils zweite Diskriminanzfunktion Werte von 11,96 bis 42,46 (Tabelle 28, Seite 251).³⁾

1)

Die Prüfgröße WILKS-Lambda liefert den Nachweis der Qualität der Gruppentrennung im Diskriminanzraum (eine nähere Beschreibung ist bei COOLEY u. LOHNES, 1966, S. 117 f. sowie bei GAENSSLEN u. SCHUBÖ, 1973, S.176, nachzulesen) ..

2)

Auftraggeber getrennt nach drei Untergruppen, Psychologen bilden die vierte Untergruppe (vgl. Seite 77).

3)

Ein hoher Varianzanteil bedeutet, daß die betreffende Diskriminanzfunktion einen hohen Anteil zur Aufklärung der Gesamtvarianz zwischen den Gruppen beiträgt.

Nach dieser noch allgemeinen Feststellung von Unterschieden in der Urteilsabgabe können über die diskriminanzanalytisch errechneten Gruppenzentroide Aussagen bezüglich der Ähnlichkeit von Urteilsabgaben zwischen Psychologen und Auftraggebern bzw. zunächst zwischen den nach Kontaktenge klassifizierten Auftraggebergruppen (Untergruppen 1 bis 3) gemacht werden. Die Lokalisation der Gruppenzentroide im Diskriminanzraum erfolgte für jedes einzelne Gutachten und ist in der Anlage 12 (Seite 32o) graphisch dargestellt. ¹⁾ Mit Ausnahme der Gutachten Nr. 12 und 13 liegen sämtliche Gruppen in demselben Quadranten. Außerdem ist erkennbar, daß sich die Gruppenzentroide auf den zugrundeliegenden Dimensionen deutlich voneinander abheben. Die Qualität der Trennung von Gruppen im Diskriminanzraum ist abhängig von der Streuung der einzelnen Gruppenmitglieder um das Zentroid ihrer Gruppe. Aufgrund der hochsignifikanten Lambda-Werte können wir mögliche Überlappungen der Gruppen im Diskriminanzraum vernachlässigen und das gruppenspezifische Zentroid als Bezugspunkt für den Vergleich der Urteilsabgaben zwischen den Gruppen und pro Gutachten heranziehen.

Wenn, wie eingangs formuliert, die Enge des Kontaktes von Auftraggebern zu Psychologen als Störvariable der Informationsübertragung angesehen wird, dann erwarten wir bei diesem Vergleich, daß mit zunehmender Enge des Kon-

1)

Die sich aufdrängende Frage nach der Anzahl und Kombination der Polaritäten, die zwischen den Gruppen trennen sowie die Interpretation der Dimensionen des Diskriminanzraumes wollen wir später beantworten (Seite 121).

taktes zwischen Psychologen und Auftraggebern die Urteilsabgaben - orientiert an o.e. Gruppenzentroiden - ähnlicher werden. Diese Beziehung läßt sich nach Inspektion der Gruppenzentroide pro beurteiltem Gutachten (Anlage 12, Seite 32o) nicht in jedem Fall bestätigen. Dennoch ist die Tendenz eindeutig, daß die Anordnung der Gruppenzentroide auf der jeweiligen Dimension des Diskriminanzraumes und damit die Ähnlichkeit der Urteilsabgabe zwischen Psychologen und Auftraggebern mit dem Kriterium "Kontaktenge" korrespondiert.

Will man die Ähnlichkeit der Urteilsabgaben pro Gutachten und Polarität prüfen, so führt das zu einer Gegenüberstellung der durchschnittlichen Einstufungen, wie sie in Tabelle 29 (Seite 252) aufgeführt sind. Ein deskriptiver Vergleich der Mittelwerte pro Untergruppe, Gutachten und Polarität ergibt auch hier keine einheitliche Aussage im o.e. Sinne. Es sind aber beim Vergleich der einzelnen Mittelwerte Trends erkennbar, die unsere Vermutung bestätigen, daß sich Auftraggeber mit zunehmender Kontaktenge zu Psychologen von diesen in ihrer Urteilsabgabe weniger unterscheiden.

Die inspektive Analyse

- der Lokalisation der Gruppenzentroide auf den Diskriminanzfunktionen,
- der Mittelwerte pro Gutachten, Polarität und Untergruppe

legt nahe, das Kriterium "Kontaktenge" als Störvariable der Informationsübertragung zwischen Psychologen und Auftraggebern anzusehen.

Zu (3): Bei Inspektion der durchschnittlichen Profilstreuungen pro Gutachten (Tabelle 30, Seite 257) ist die Tendenz zu beobachten, daß die mittleren Standardabweichungen ¹⁾, mit Ausnahme der Untergruppe 1, in Richtung Untergruppe 2 bis 4 im Betrag abnehmen.

Die insgesamt geringsten mittleren Streuungswerte sind in der Gruppe der Psychologen (Untergruppe 4) festzustellen, offensichtlich ist diese Untergruppe in ihrer Urteilsabgabe homogener. Eine weitere Detailanalyse mit Hinblick auf eine Zusammenfassung von Gutachtengruppen nach Kriterien wie Gutachtenverfassern und Empfehlungsgraden erweist sich bei der Betrachtung der Standardabweichungen als unergiebig.

4.1.1.1.1.

Die zur Gruppentrennung beitragenden Polaritätenkombinationen

In diesem Teilabschnitt wollen wir anhand der diskriminanzanalytischen Ergebnisse prüfen, ob es aufgrund der Urteilsabgaben Polaritätenkombinationen gibt, die zur Gruppentrennung der nach Kontaktenge klassifizierten Bpn beitragen. Die kon-

1)

Doppelte Mittelung über Bpn und Polaritäten.

kreten Fragestellungen zu diesem Teilabschnitt lassen sich wie folgt formulieren:

- (1) Welche Mindestanzahl von Polaritäten (Polaritätenkombination) ermöglicht pro beurteiltem Gutachten eine Zuordnung der Bpn zu einer der vorgegebenen Untergruppen?
- (2) Welche Untergruppen lassen sich pro beurteiltem Gutachten anhand der gefundenen Polaritätenkombination statistisch signifikant voneinander trennen?
- (3) Sind die schrittweise selektierten Polaritäten den vier Klassen der Bedeutungsklarheit bzw. den drei Stufen sozialer Erwünschtheit zuzuordnen?
- (4) Werden sog. "3er"-Gutachten nach einheitlichen Polaritätenkombinationen und anders beurteilt als sog. "5er"-Gutachten?
- (5) Sind die Polaritäten, welche die Dimensionen des Diskriminanzraumes beschreiben, inhaltlich interpretierbar, und lassen sie sich nach Gesichtspunkten der Bedeutungsklarheit und sozialen Erwünschtheit (entsprechend der vorgenommenen Gruppierung - vgl. Seite 69) ordnen?

Zu (1): Von den erhaltenen Lösungen der Diskriminanzanalyse betrachten wir jene Polaritäten, die pro beurteiltem Gutachten einen statistisch gesicherten Beitrag zur Trennung der Untergruppen leisten. ¹⁾ Tabelle 31 (Seite 258) erhält die pro beurteiltem Gutachten selektierten Polaritäten. Es zeigt sich, daß 4 bis 9 Polaritäten ausreichen, um die Bpn aufgrund ihrer Urteilsabgabe voneinander zu trennen

1)

Es handelt sich um schrittweise selektierte Polaritäten. Dieses Verfahren wird auf Seite 92 beschrieben. Die Signifikanz wird über F-Werte geprüft (vgl. Tabelle 31, 1o Seite 258 und im Text Seite 117).

und sie richtig einer der nach Kontaktenge klassifizierten Untergruppe zuzuordnen.

Zu (2): Die Untergruppen werden mit Hilfe der selektierten Polaritäten getrennt. Es ist aber noch nicht gesagt, welche Untergruppen sich anhand der in Tabelle 31 (Seite 258) als trennscharf erwiesenen Polaritäten voneinander trennen lassen. Darüber geben die in Tabelle 10 (Seite 117) pro Gutachten aufgeführten F-Werte Auskunft.

Die Urteilsabgabe auf den sich als trennscharf erwiesenen (schrittweise selektierten) Polaritäten wurde zwischen den Untergruppen verglichen und über F-Tests auf Signifikanz überprüft. Ein signifikanter F-Wert besagt, daß die Unterschiede der Urteilsabgaben zwischen den Untergruppen, pro Gutachten und der pro Gutachten selektierten Polaritäten überzufällig sind. Das BMD07M-Programm führt diese Berechnungen durch. Wir wollen nur F-Werte interpretieren, die ein Signifikanzniveau von 1% haben ($F = 3,56$).

Aus Tabelle 10 (Seite 117) erkennt man sofort die Sonderstellung, die die Gruppe der Psychologen einnimmt, die mit wenigen Ausnahmen sich deutlich von den übrigen Gruppen abhebt. ¹⁾ Wie deutlich ist aber die Trennung anhand der selektierten Polaritäten zwischen den verbleibenden Gruppen?

1)

Eine Gegenüberstellung zur Urteilsabgabe der Psychologen erfolgt an späterer Stelle (Seite 171ff.).

Zunächst betrachten wir die Untergruppe 3; sie läßt sich mit Ausnahme der Gutachten 3 und 13 durch die selektierten Polaritäten signifikant von der Untergruppe 1 trennen. Auftraggeber der Untergruppe 3 haben demnach ein der Eigenart ihrer Gruppe entsprechendes Bild über die begutachtete Person gewonnen und unterscheiden sich darin deutlich von jener Untergruppe, die durch geringen Kontakt zur Gruppe der Psychologen gekennzeichnet ist.

Die Urteilsabgabe der Untergruppe 3 unterscheidet sich zu der der Untergruppe 2 nur in 9 (von 16) Fällen signifikant. Ebenso häufig unterscheiden sich Auftraggeber der Untergruppe 2 von Auftraggebern der Untergruppe 1 in ihrer Urteilsabgabe.

Die Vergleiche der Urteilsabgaben über die schrittweise selektierten Polaritäten betonen die Sonderstellung von Auftraggebern mit engem Kontakt zu Psychologen. Die so klassifizierten Auftraggeber heben sich in der Mehrzahl der beurteilten Gutachten von den übrigen Auftraggebergruppen ab. Diese Ergebnisse zeigen, daß schon mit einer geringen Anzahl von Polaritäten (4 bis 9 Polaritäten von insgesamt 21 vorgegebenen) Unterschiede der Urteilsabgaben über in psychologischen Gutachten dargestellten Personen aufgezeigt werden können, und daß die Enge des Kontaktes zwischen Auftraggebern und Psychologen diese Unterschiede bedingt.

Tabelle 10: F-Matrix aus multivariaten Paar-
vergleichen über Untergruppen 1 bis 4
df = 4/86; $p \leq 1\%$, $F \approx 3,56$;
 $p \leq 5\%$, $F \approx 2,48$ (F-Werte, die das 1%-
Signifikanz-Niveau nicht erreichen, sind
mit einem + bezeichnet)

Gutachten Nr. 1			Gutachten Nr. 2		
1	2	3	1	2	3
2	2,31 ⁺		2	3,36 ⁺	
3	4,66	3,71	3	6,63	3,98
4	10,82	11,30	4	10,41	5,07
		3,20 ⁺			12,65

Gutachten Nr. 3			Gutachten Nr. 4		
1	2	3	1	2	3
2	4,30		2	4,20	
3	2,48 ⁺	5,23	3	8,15	1,52 ⁺
4	8,90	2,18 ⁺	4	9,34	7,47
		3,21 ⁺			9,87

Gutachten Nr. 5			Gutachten Nr. 6		
1	2	3	1	2	3
2	4,49		2	4,88	
3	5,57	1,16 ⁺	3	6,49	5,25
4	7,24	5,32	4	8,89	6,79
		5,91			5,09

Gutachten Nr. 7			Gutachten Nr. 8		
1	2	3	1	2	3
2	3,95		2	3,93	
3	6,76	5,09	3	7,87	2,79 ⁺
4	6,63	4,37	4	4,95	3,21 ⁺
		2,83 ⁺			2,89 ⁺

Gutachten Nr. 9			Gutachten Nr. 10		
1	2	3	1	2	3
2	5,55		2	6,01	
3	8,73	4,39	3	10,25	1,23 ⁺
4	10,51	8,86	4	13,92	6,95
		14,21			2,44 ⁺

Tabelle 10: Fortsetzung

Gutachten Nr. 11

	1	2	3
2	1.55 ⁺		
3	4.72	4.21	
4	8.32	5.02	9.54

Gutachten Nr. 12

	1	2	3
2	3.05 ⁺		
3	6.70	2.55 ⁺	
4	12.95	6.65	7.83

Gutachten Nr. 13

	1	2	3
2	2.87 ⁺		
3	1.63 ⁺	2.35 ⁺	
4	9.11	9.66	6.18

Gutachten Nr. 14

	1	2	3
2	3.48 ⁺		
3	7.06	4.61 ⁺	
4	6.42	3.04 ⁺	2.90 ⁺

Gutachten Nr. 15

	1	2	3
2	4.48		
3	7.67	1.86 ⁺	
4	9.05	5.93	6.58

Gutachten Nr. 16

	1	2	3
2	2.09 ⁺		
3	14.99	13.92	
4	34.98	35.96	8.35

Zu (3) : Es wird angenommen, daß die Urteilsbildung durch die Tendenz, bestimmte Eigenschaften als miteinander verbunden anzusehen (Implizite Persönlichkeits-theorie), beeinflußt wird. Wir vermuten deshalb, daß sich die zwischen den Gruppen und pro Gutachten trennenden Polaritäten unter dem Aspekt der Bedeutungsklarheit und den verschiedenen Graden sozialer Erwünschtheit unterscheiden, d.h., die pro Gutachten zwischen den Gruppen trennenden Polaritäten dürften nur einer der drei möglichen Stufen sozialer Erwünschtheit und/oder einer der vier möglichen Stufen der Bedeutungsklarheit zuzuordnen sein.

Betrachten wir die Daten in Tabelle 32 (Seite 261) zunächst unter dem Aspekt der sozialen Erwünschtheit, so fällt auf, daß Auftraggeber und Psychologen in ihrer Urteilsabgabe Polaritäten verwenden, deren Pole (Adjektive) sowohl niedrige, mittlere als auch hohe Positionen auf der Dimension "sozialer Erwünschtheit" einnehmen. Die schrittweise selektierten Polaritäten repräsentieren nach wie vor drei (o.e.) Gruppen sozialer Erwünschtheit. ¹⁾

Die für die (schrittweise selektierten)Polaritäten berechneten Mittelwerte (Tabelle 32,Seite 261) pro Gutachten zeigen, daß die Mittelwerte über die Untergruppen 1 bis 4 in der Tendenz größer bzw. kleiner werden.

1)

Vgl. Seite 69.

Eine Annäherung der Urteile der nach Kontaktengruppierten Auftraggeber an das Urteil der Psychologen kann dabei nicht übersehen werden.

Eine Analyse der Ergebnisse in Tabelle 32 (Seite 261) unter dem Aspekt der Bedeutungsklarheit ergibt, daß die vier Stufen der Bedeutungsklarheit ¹⁾ durch die schrittweise selektierten Polaritäten gleichermaßen repräsentiert sind.

Zu (4): Eine Analyse der schrittweise selektierten Polaritäten (Tabelle 31 , Seite 258), getrennt nach "3er"- und "5er"-Gutachten, ergibt keine Information zur Klärung möglicher Bevorzugungen von Polaritäten in Abhängigkeit des zugrundeliegenden Gutachtenmaterials. Unabhängig von dem das Gutachten abschließenden Empfehlungsgrad werden weitgehend die gleichen Polaritäten verwendet. Auch anhand der Ergebnisse in Tabelle 32 (Seite 261) sind unter den dort aufgeführten Mittelwerten keine Unterschiede zu beobachten, die auf eine abweichende Urteilsabgabe für "3er"- und "5er"-Gutachten schließen lassen.

1)

Siehe Seite 69.

Zu (5): Die Anzahl der Dimensionen des Diskriminanzraumes resultiert aus der Anzahl signifikanter Eigenwerte. Die Signifikanz ist gegeben durch die Größe 'p' (vorletzte Spalte in Tabelle 28, Seite 251). Die Varianteile der statistisch signifikanten Eigenwerte sind dort ebenfalls aufgeführt. Wir erwarten, aufgrund der Korrelationen der Diskriminanzscores mit den Polaritäten pro Beurteilungsobjekt (Gutachten), die Dimensionen des Diskriminanzraumes, welche die Gruppen trennen, sinnvoll beschreiben zu können. ¹⁾

Nach Inspektion der Polaritäten, welche die Dimensionen des Diskriminanzraumes repräsentieren, stellte sich heraus, daß die Unterscheidbarkeit und eine brauchbare Beschreibung der Dimensionen nicht möglich sind. Der Versuch, diese Polaritäten nach Aspekten der Bedeutungsklarheit und sozialen Erwünschtheit zu interpretieren, war bei noch so unterschiedlicher Betrachtungsdistanz ebenfalls nicht möglich. Wir verzichteten daher auf die Darstellung der o.e. Korrelationen und auf eine Beschreibung der Dimensionen des Diskriminanzraumes. Wir begnügen uns mit der Feststellung, daß sich die Bpn dieser Untersuchung aufgrund ihrer Urteilsabgaben nach Gruppen trennen lassen.

Wir können zusammenfassend feststellen, daß unterschiedliche Polaritätenkombinationen zur Beurteilung von psychologischen Gutachten verwendet werden, daß die verschiedenen, nach Kontaktenge gruppierten Auftraggeber

1)

Eine inhaltliche Interpretation der Dimensionen des Diskriminanzraumes ist nicht möglich, da es sich um unrotierte Hauptachsenlösungen handelt.

schon mit Urteilsabgaben auf 4 bis 9 Polaritäten unterscheidbar sind, daß, wenn man die Ergebnisse nicht überinterpretieren will, weitere Ordnungsgesichtspunkte (Bedeutungsklarheit, soziale Erwünschtheit) der selektierten und der die Dimensionen des Diskriminanzraumes beschreibenden Polaritäten anhand der vorliegenden Daten nicht möglich und nicht sinnvoll sind.

4.1.1.1.2.

Urteilsrelevante Faktoren

Die Methode und die besonderen Probleme der Faktorenanalyse (Rotationskriterium, Faktorenextraktion und -interpretation, Vergleichsmethoden von Faktorenstrukturen und Invarianzproblem¹⁾) wurden bereits dargestellt.

Die zu extrahierenden Faktoren geben Anhaltspunkte über die Urteilsstruktur der jeweils untersuchten Personens Stichprobe.²⁾ In den folgenden Abschnitten sollen die rotierten Faktorenlösungen dargestellt und interpretiert werden. Bei der Interpretation der Daten werden wir die faktorenanalytischen Ergebnisse nicht als "verbindliche" Entscheidungsgrundlage benutzen, sondern als Grundlage für prüfenswerte Hypothesen.

Die in den nachfolgenden Kapiteln formulierten Fragestellungen sollen nicht den Eindruck entstehen lassen, als benutzten wir die Faktorenanalyse als statistischen Prüftest von Unterschieden. Anhand der faktorenanalytischen Ergebnisse werden wir Unterschiede nur über subjektive Ähnlichkeitsbeurteilungen (unter Berücksichtigung der Polaritätenkonstellation, Faktorenladungen, Ergebnisse der Konsistenzanalyse) vornehmen können. Über die statistische Signifikanz von Ähnlichkeitsvergleichen können wir keine Aussagen machen (vgl. S.100f.). Wir wollen die Faktorenanalyse als "erklärendes" Modell verstehen und die Faktoren als "hypothetische Konstrukte" auffassen, die in Nachfolgeuntersuchungen einer Bestätigung bedürfen.

1)

Vgl. Seite 97 ff.

2)

Vgl. Fragestellung (1), Seite 15.

1. Urteilsrelevante Faktoren bei Beurteilung aller Gutachten ---

Wir betrachten zunächst die Ergebnisse der Faktorenanalyse gemäß der Datenzusammenfassung $j \times h'_1 \times i$ (21 Polaritäten $\times$ 3 Auftraggebergruppen - gruppiert nach Kontaktenge - $\times$ 16 Gutachten) mit der folgenden Fragestellung: ¹⁾

Ist die Urteilsstruktur der nach Kontaktenge gruppierten Auftraggeber ähnlich, wenn alle (16) Gutachten (unabhängig von der in ihnen ausgedrückten Empfehlung) zusammengefaßt analysiert werden, und zeigen die extrahierten Faktorenstrukturen Ähnlichkeiten zu den Hauptfaktoren (evaluation, potency, activity), die bei faktorenanalytischer Auswertung von Polaritäteneinstufungen zu erwarten sind?

Mit dem auf Seite 97 f. beschriebenen Verfahren zur Bestimmung der Anzahl bedeutsamer Faktoren (Konsistenzanalyse) schälten sich für die Untergruppe 1 drei Faktoren heraus, die bei vorgegebener Anzahl der Rotationslösungen (3 bis 6) durch hohe Ladungen in den gleichen Variablen gekennzeichnet waren und damit eine hohe Konsistenz bewiesen (Tabelle 34, Seite 264).

Die Interpretation der Urteilsstrukturen beziehen wir auf Rotationslösungen mit 6 Faktoren, von denen aber nicht alle 6 Faktoren nach Überprüfung durch die beschriebene Konsistenzmethode sich als konsistent erwiesen. Die Anzahl der konsistenten Faktoren (im folgenden 3 bis 4) korrespondiert nicht notwendig mit der Anzahl der Rotationslösungen. Die Rotationslösungen mit 3 bis 4 Faktoren

1)

Eine vollständige Ladungsmatrix befindet sich im Anhang, Tabelle 33, Seite 263.

sollten auch deswegen nicht zur Grundlage unserer Interpretation werden, weil sie uns nicht frei von störenden Nebenladungen schienen. Erst ab der 5-faktoriellen Rotationslösung konnte die Beständigkeit der konsistenten Faktoren (ausgewiesen durch ungefähr gleiche Anzahl hochladender Variablen) bestätigt werden.

In den folgenden die Faktorenanalyse betreffenden Tabellen sind die Faktorenladungen von Rotationslösungen mit 6 Faktoren aufgenommen, interpretiert werden die konsistenten Faktoren.

Nach diesem Exkurs betrachten wir in Beantwortung unserer Fragestellung (Seite 123) die urteilsrelevanten Faktoren der Auftraggebergruppe (Untergruppe 1), die durch geringen Kontakt zu Psychologen gekennzeichnet ist (Tabelle 11, Seite 125).

Tabelle 11: Auszug der Faktorenladungen
(Untergruppe 1; exzerpiert Ladungs-
betrag $\geq |.30|$; Rotation von 6 Faktoren ¹⁾)

Faktor I "Sozial integrativ vs. sozial destruktiv"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
3	gut/böse	67	2 natürlich/affektiert 45
10	ehrlich/verlogen	63	9 ausgeglichen/launisch 41
13	selbstlos/berechnend	49	
4	offen/hinterlistig	47	

Faktor II (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
11	rege/träge	64	16 still/laut 34
17	flink/langsam	56	12 geschickt/unbeholfen -31
20	ideenreich/einfallslos	56	

Faktor III (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
1	fröhlich/traurig	-58	14 nach außen/nach
16	still/laut	50	innen gerichtet 41
18	zurückhaltend/	17	flink/langsam 34
	aggressiv	8	kühn/feige -31
		46	

1)

Anzahl bedeutender Faktoren nach Ergebnissen der Konsistenzanalyse (siehe Tabelle 34, Seite 264).

Faktor I der Untergruppe 1 wird durch Polaritäten repräsentiert, die integratives bzw. destruktives Verhalten beschreiben (gut/böse, ehrlich/verlogen, selbstlos/berechnend, offen/hinterlistig, natürlich/affektiert, ausgeglichen/launisch). Erinert sei bei diesem Faktor an den von OSGOOD immer wieder konzept- und stichprobenunabhängig gefundenen Bewertungsfaktor (evaluation). Dieser Faktor scheint in den meisten Bedeutungssystemen involviert zu sein.

Aufgrund der vorliegenden Polaritätenkonstellation wollen wir den hier extrahierten Faktor mit der Benennung "sozial integrativ vs. sozial destruktiv" umschreiben. Dieser Faktor klärt 19,19% der gemeinsamen Varianz.

Faktor II der Untergruppe 1 klärt 15,37% der gemeinsamen Varianz. Das negative Vorzeichen vor der Ladungszahl der Polarität geschickt/unbeholfen (-31) deutet auf einen bipolaren Faktor.

Die negative Ladung ist nicht etwa auf einen Polungsfehler zurückzuführen. Für die Polarität (Nr. 21) nachgiebig/hartnäckig sind allerdings die Pole irrtümlich verwechselt worden (gemäß Tabelle 24, Seite 246, hätte das Adjektiv 'hartnäckig' den Skalenwert 1 und 'nachgiebig' den Skalenwert 7 erhalten müssen). Aufgrund dieses Fehlers müssen wir das Vorzeichen in den Ladungsauszügen umkehren. Eine aufgrund eines Polungsfehlers durchgeführte Vorzeichenänderung in der Korrelationsmatrix kann nur eine (wenn überhaupt) geringfügige Auswirkung auf die Ladungshöhe der Polarität Nr. 21 haben, wenn die Kommunalitäten über quadrierte multiple Korrelationen geschätzt werden (wie geschehen)

und mit der Hauptachsenmethode soviel Faktoren extrahiert werden, bis der Eigenwert von 1 nicht unterschritten wird. Durch quadrierte multiple Korrelationen wird das Vorzeichen in der Korrelationsmatrix eliminiert, außerdem wirkt sich eine Vorzeichenänderung nicht auf die Höhe des Eigenwertes aus (Eigenwert = Summe der quadrierten Ladungen eines Faktors).

In den weiteren Auszügen der Faktorenladungen werden wir das geänderte Ladungsvorzeichen der Polarität Nr. 21 mit () versehen.

Ein weiteres in Untersuchungen mit Polaritätenprofilen häufig zu beobachtendes Problem besteht darin, daß das Vorzeichen einer Ladungszahl mit dem Grad der Einstufung auf der entsprechend ladenden Polarität in Verbindung gesetzt wird. So soll das Ladungsvorzeichen angeben, ob der betreffende Faktor durch den erst- oder zweitgenannten Pol markiert wird. Dabei bedeutet ein Minus vor der jeweiligen Ladungsgröße (z.B. fröhlich/traurig mit einer negativen Ladungsgröße -.60, den Polaritäten gesellig/ungesellig, höflich/unhöflich mit einer positiven Ladungsgröße auf demselben Faktor), daß der erstgenannte Pol (fröhlich) den betreffenden Faktor negativ markiert, weil angeblich der erstgenannte Pol den numerisch kleineren Skalenwert (z.B. auf einer Skala von 1 bis 7 den Wert 1) erhält. Dieser Auffassung können wir uns nicht anschließen, da wir der Meinung sind, daß bei einer negativen Ladungszahl (vorausgesetzt, es handelt sich nicht um einen Polungsfehler) ein bipolarer Faktor vorliegt, denn es läßt die gesamte Polarität und damit das Persönlichkeitsmerkmal, das zwischen den Polen (fröhlich/traurig) variiert und nicht nur ein einziger Pol.

In weiter unten darzustellenden Faktorenladungen erscheint der Faktor II der Untergruppe 1 (z.B. Tabelle 13, Seite 131) mit ähnlicher Polaritätenkonstellation einschließlich der Polarität geschickt/unbeholfen mit negativem Ladungsvorzeichen.

Trotz der geringen Ladung (-31) dieser Polarität auf Faktor II der Untergruppe 1 wollen wir ihn als bipolaren Faktor betrachten. Er ist im positiven Bereich durch die Polaritäten rege/träge, flink/langsam, ideenreich/einfallsslos, still/laut und im negativen Bereich durch die Polarität geschickt/unbeholfen gekennzeichnet. Eine

Benennung dieses Faktors ist schwierig. Seine psychologische Interpretation erscheint problematisch, da die Persönlichkeitseigenart, die durch die Adjektive 'geschickt' und 'unbeholfen' begrenzt wird, ebenso schwierig zu benennen ist wie jene Persönlichkeitseigenart, die den übrigen Polaritäten dieses Faktors gemein ist.

Vermutlich zeichnet sich durch diesen Faktor eine Ähnlichkeit zum OSGOOD'schen Faktor 'potency' ab.

Der Faktor III der Untergruppe 1 (Tabelle 11, Seite 125) klärt 14,27% der gemeinsamen Varianz. Dieser Faktor ist ebenfalls bipolar und im positiven Bereich durch die Polaritäten still/laut, zurückhaltend/aggressiv, nach außen/nach innen gerichtet, flink/langsam und im negativen Bereich durch die Polaritäten fröhlich/traurig und kühn/feige gekennzeichnet. Eine Interpretation dieses Faktors scheint uns aus den o.e. Gründen ebenfalls problematisch, weshalb wir auf seine Benennung verzichten. Eine Ähnlichkeit zum OSGOOD'schen Faktor 'activity' deutet sich durch den "Aktivitätsaspekt" der Polaritäten still/laut, flink/langsam, zurückhaltend/aggressiv an.

Zum Vergleich der Faktorenstruktur der Untergruppe 1 folgt die Darstellung der Faktoren zur Untergruppe 2 (Tabelle 12, Seite 129).

Tabelle 12: Auszug der Faktorenladung
(Untergruppe 2, exzerpierter Ladungs-
betrag $\geq 1,30$)
Rotation von 6 Faktoren) ¹⁾

Faktor I "sozial integrativ vs. sozial destruktiv"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
10	ehrlich/verlogen	77	13 selbstlos/berech-
3	gut/böse	74	nend
4	offen/hinterlistig	67	9 ausgeglichen/
2	natürlich/affektiert	63	launisch
		16	still/laut
			45
			41
			32

Faktor II (ohne Benennung)

Variable Nr.:	
12	geschickt/unbeholfen -63
11	rege/träge 61
17	flink/langsam 59
20	ideenreich/einfalls-
	los 51

Faktor III (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
5	mutig/ängstlich	66	15 unempfindlich/
8	kühn/feige	59	sensibel
21	nachgiebig/hart-	18	zurückhaltend/
	näckig 2)		aggressiv
19	stolz/demütig	34	-30
	(+) 35		

1)

Anzahl bedeutsamer Faktoren nach Ergebnissen der Konsistenzanalyse siehe Tabelle 35, Seite 265.

2)

Das Vorzeichen wurde aufgrund eines Polungsfehlers geändert (vgl. Seite 126f.).

Faktor I der Untergruppe 2 ist inhaltlich sehr ähnlich dem Faktor I der Untergruppe 1. 30,54% der gemeinsamen Varianz werden durch ihn geklärt. Diesen Faktor wollen wir ebenfalls mit "sozial integrativ/ vs. sozial destruktiv" umschreiben.

Auch Faktor II der Untergruppe 2 zeigt hohe Ähnlichkeit mit Faktor II der Untergruppe 1. Er ist ebenfalls bipolar durch eine hohe negative Ladung (-63) der Polarität geschickt/unbeholfen gegenüber positiven Ladungen der Polaritäten rege/träge, flink/langsam, ideenreich/einfallslos. Dieser Faktor klärt 16,84% der gemeinsamen Varianz. Eine Benennung scheint uns aus o.e. Gründen ebenfalls problematisch (vgl. Seite 128). ¹⁾

Durch Faktor III der Untergruppe 2 werden 18,69% der gemeinsamen Varianz geklärt. Dieser Faktor hat nur eine geringe Ähnlichkeit mit Faktor III der Untergruppe 1. Seine Bipolarität ist gekennzeichnet durch negative Ladungen der Polaritäten unempfindlich/sensibel, zurückhaltend/aggressiv und durch positive Ladungen der Polaritäten mutig/ängstlich, kühn/feige, nachgiebig/hartnäckig, stolz/demütig.

Die Ähnlichkeit der Faktoren I und II dieser Untergruppe zu den von OSGOOD bezeichneten Faktoren (evaluation, potency) kann aufgrund der die Faktoren I und II kennzeichnenden Polaritäten angenommen werden.

Zum weiteren Vergleich der Faktorenstrukturen folgt die Darstellung der Faktoren der Untergruppe 3 (Tabelle 13, Seite 131).

1)

Wir wollen im folgenden bipolare Faktoren nur als solche kennzeichnen und auf eine Benennung verzichten.

Tabelle 13: Auszug der Faktorenladung
(Untergruppe 3/exzerpiertes Ladungs-
betrag $\geq 1,30$)
Rotation von 6 Faktoren) ¹⁾

Faktor I "sozial integrativ vs. sozial destruktiv"

Variable Nr.:		Variable Nr.:		
3	gut/böse	73	2 natürlich/affektiert	55
4	offen/hinterlistig	69	9 ausgeglichen/launisch	46
10	ehrlich/verlogen	65	13 selbstlos/berechnend	35

Faktor II (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
11	rege/träge	66	16 still/laut 38
17	flink/langsam	63	12 geschickt/unbeholfen -47
20	ideenreich/ein- fallslos	62	21 nachgiebig/hart- näckig (-) 36 2)

Faktor III "hohe vs. geringe soziale Dominanz I"

Variable Nr.:		Variable Nr.:		
8	kühn/feige	64	7 großzügig/kleinlich	45
5	mutig/ängstlich	62	19 stolz/demütig	40
6	progressiv/konser- vativ	51		

Faktor IV "hohe vs. geringe soziale Dominanz II"

Variable Nr.:		Variable Nr.:		
14	nach außen/nach innen gerichtet	63	16 still/laut	49
15	unempfindlich/ sensibel	49	18 zurückhaltend/ aggressiv	36

1)

Anzahl bedeutsamer Faktoren nach Ergebnissen der Konsistenzanalyse siehe Tabelle 36, Seite 266.

2)

Vorzeichenänderung aufgrund Polungsfehler (vgl. Seite 126f.).

Faktor I der Untergruppe 3 klärt 25,85% der gemeinsamen Varianz. Dieser Faktor hat eine ähnliche Polaritätenkonstellation wie Faktor I der Untergruppen 1 und 2. Er ist gekennzeichnet durch die Polaritäten gut/böse, offen/hinterlistig, ehrlich/verlogen, natürlich/affektiert, ausgeglichen/launisch, selbstlos/berechnend. Wir wollen diesen Faktor mit "sozial integrativ vs. sozial destruktiv" umschreiben.

Der Anteil der gemeinsamen Varianz des Faktors II der Untergruppe 3 beträgt 21,66%. Er ist dem bipolaren Faktor II der Untergruppen 1 und 2 ähnlich. Auf diesem Faktor laden positiv die Polaritäten rege/träge, flink/langsam, ideenreich/einfallslos, still/laut und negativ die Polaritäten geschickt/unbeholfen, nachgiebig/hartnäckig.

Durch Faktor III der Untergruppe 3 werden 19,96% der gemeinsamen Varianz geklärt. Die Ähnlichkeit dieses Faktors ist zum Faktor III der Untergruppe 2 größer als zum Faktor III der Untergruppe 1. Er beschreibt soziales Verhalten und ist durch persönlichkeitskennzeichnende, moralische Wertung implizierende und zu Pauschalurteilen verleitende Polaritäten (kühn/feige, mutig/ängstlich, progressiv/konservativ, großzügig/kleinlich, stolz/demütig) markiert. Wir wollen ihn mit "hohe vs. geringe soziale Dominanz I" umschreiben.

Faktor IV der Untergruppe 3 kann aufgrund seiner Konsistenz noch als bedeutsam betrachtet werden. Durch ihn werden 14,95% der gemeinsamen Varianz geklärt. Dieser Faktor hat aufgrund der ihn repräsentierenden Polaritäten (nach außen/nach innen gerichtet, unempfindlich/sensibel, still/laut, zurückhaltend/aggressiv) Ähnlichkeit zum Faktor III dieser Untergruppe. Faktoren III und IV beschreiben soziales Verhalten. Die soziale Implikation dieser Faktoren unterscheidet sich dadurch, daß Faktor IV konkrete, beobachtbare Verhaltensweisen beschreibt, die eine Pauschalierung im o.e. Sinne nicht ermöglichen. Wir umschreiben diesen Faktor mit "hohe vs. geringe soziale Dominanz II".

Die Faktorenstruktur der Untergruppe IV (Psychologen) wird später referiert (Abschnitt 4.1.2.2., Seite 178 ff.).

Die auf Seite 123 formulierte Fragestellung, ob Auftraggeber bei Beurteilung aller vorgegebenen Gutachten eine ähnliche und von der zu erwartenden EPA-Struktur abweichende Urteilsstruktur zugrundelegen, soll im folgenden zusammenfassend beurteilt werden.

Der erste Faktor (I) der jeweiligen Untergruppen (1 bis 3) ist aufgrund der Polaritätenkonstellation sehr ähnlich. Wir umschrieben ihn mit "sozial integrativ vs. sozial destruktiv" und vermerken seine Ähnlichkeit zu dem von OSGOOD bezeichneten Bewertungsfaktor "evaluation".

Die Ähnlichkeit der in dieser Untersuchung extrahierten Faktoren zu den bereits erwähnten Hauptfaktoren des semantischen Raumes ist abhängig von der dimensionalen Ausgewogenheit der Polaritäten nach eben diesen Hauptfaktoren. Die Polaritäten der vorliegenden Untersuchung werden nach anderen Kriterien (vgl. Seite 63) selektiert, weshalb die Beziehung zu den OSGOOD'schen Faktoren nicht ohne weiteres erkennbar, aber auch nicht zwanghaft hergestellt werden soll. Stärker zu berücksichtigen ist, daß die bei Untersuchungen mit dem Polaritätenprofil zur Erfassung von Bedeutungsunterschieden zwischen Konzepten häufig extrahierten zwei Hauptfaktoren instrumentenspezifische Faktoren sein können, die den größten Anteil der Varianz erklären.¹⁾ Zur Bewertung der Urteilsstrukturen geben besonders die über den zweiten Faktor hinaus extrahierten Faktoren instrumentunabhängige Information.

Der jeweils zweite Faktor (II) in den Untergruppen (1 bis 3) zeichnet sich ebenfalls durch eine hohe Ähnlichkeit der Polaritätenkonstellation aus. Aufgrund seiner Bipolarität und seiner psychologisch wenig sinnvollen Interpretierbarkeit verzichten wir auf eine Benennung, verweisen aber auf eine mögliche Beziehung zum OSGOOD'schen Faktor 'potency'.

1)

Eine ähnliche Auffassung vertritt COHEN (1969), der in einer Literaturübersicht über einschlägige Untersuchungen zur Persönlichkeitsbeurteilung die Ubiquität der ersten beiden Faktoren (Dominanz, Beliebtheit) demonstriert (sie erklären den größten Teil der Urteilsvarianz). COHEN (1969, Seite 41) zieht daraus den Schluß: "Das dargestellte System repräsentiert im wesentlichen die konnotativen Bedeutungen der in unserer Sprache gebräuchlichen Adjektiva". (vgl. Ausführungen auf Seite 101 f.)

Erst durch den dritten Faktor (III) unterscheidet sich die Urteilsstruktur der Auftraggeber. Der dritte Faktor (III) der Untergruppen 1 und 2 ist bipolar. Außerdem ist der dritte Faktor (III) der Untergruppe 1 durch andere Polaritäten markiert als Faktor III der Untergruppe 2. Faktor III der Untergruppe 3 (Auftraggeber, die einen engen Kontakt zu Psychologen haben) dagegen ist unipolar und durch andere Polaritäten markiert, so daß eine Ähnlichkeit zu Faktoren der Untergruppen 1 und 2 nicht gegeben ist.

Die Extraktion eines vierten Faktors (IV) in Untergruppe 3 deutet auf einen instrumentunabhängigen Faktor, durch den sich Auftraggeber der Untergruppe 3 in ihrer Urteilsstruktur von jenen Auftraggebern abheben, die weniger engen Kontakt zu Psychologen haben.

Aufgrund der unterschiedlichen Anzahl konsistenter Faktoren und der Polaritätenkonstellationen, die die extrahierten Faktoren markieren, lassen sich Unterschiede der Urteilsstruktur zwischen nach Kontaktengruppierten Auftraggebern aufzeigen.

Besonders Auftraggeber mit engem Kontakt zu Psychologen geben bei Beurteilung aller (16) Gutachten ein Urteil ab, das sich durch eine zusätzliche (vierte) Urteilsdimension auszeichnet.

Wollte man die die Faktoren repräsentierenden Polaritäten nach Graden ihrer Bedeutungsklarheit analysieren, so werden wir feststellen, daß jeder der Faktoren Polaritäten enthält, die hohe, mittlere, niedrige und indifferente Bedeutungsklarheit besitzen. Eine Interpretation der die Faktoren repräsentierenden Polaritäten nach Merkmalen der sozialen Erwünschtheit ist nur für Faktor I

"sozial integrativ vs. sozial destruktiv" der Untergruppen 1 bis 3 möglich.

Die Faktor I markierenden Polaritäten gut/böse, ehrlich/verlogen, offen/hinterlistig, natürlich/affektiert, ausgeglichen/launisch (vgl. Tabelle 11, Seite 125) sind durch Adjektive gekennzeichnet, die bezüglich ihrer sozialen Erwünschtheit den größten Abstand (pro Polarität) zueinander haben.¹⁾

Die Gegensätzlichkeit (nach dem Merkmal sozialer Erwünschtheit), mit der die Adjektive der o.e. Polaritäten gekennzeichnet sind, rechtfertigt die ebenso extrem gegensätzlich formulierte Bezeichnung des Faktors I der Untergruppen 1 bis 3 mit "sozial integrativ vs. sozial destruktiv".

1)

In Tabelle 5 (Seite 69) sind die Intervallgrenzen aufgeführt.

2. Urteilsrelevante Faktoren bei Beurteilung der nach Klassen zusammengefaßten Gutachten

Die hier vorgenommene Klassifikation von Gutachten in zwei (homogene) Gutachtenklassen ¹⁾ verweist auf ein Problem der Polaritätentechnik: die sog. 'Konzept-Skalen-Interaktion'. Damit ist die Veränderung der Bedeutung einer Polarität in Relation zu verschiedenen Konzepten gemeint (z.B. der Polarität 'hart/weich' bei den Konzepten "Liebe", "Sklaverei", "Tod") ²⁾ und eine "...damit meist einhergehende Veränderung der Kovariation der Adjektivpaare bei verschiedenen Konzepten (z.B. der Paare 'unangenehm/angenehm' und 'süß/sauer' bei den Konzepten "Hering", "Liebe" und "Mitmensch") (FUCHS, 1975, S. 87).

DIEHL u. SCHÄFER (1975, S. 206) können nachweisen, daß "...der in der Kovariation deutlich werdende Bedeutungswandel der Merkmale 'süß/sauer' und 'angenehm/unangenehm' hinsichtlich der Konzepte "Liebe", "Mitmensch" und "Hering"... eine kurvilineare Regression zwischen den Skalen (verursacht), mithin eine (artifizielle) Reduzierung der Höhe der Korrelationskoeffizienten gegenüber seiner Höhe für diese Skalen bei den einzelnen Konzepten".

1)

Homogenität bezüglich der Bewährungswahrscheinlichkeit (ausgedrückt in Empfehlungsgraden "zu empfehlen (3)" und "nicht zu empfehlen (5)"), mit der jedes einzelne Gutachten versehen ist.

2)

HOFSTÄTTER, 1967, S. 79 f.

Die dieser Untersuchung zugrunde liegenden Gutachten (Konzepte) sind sicherlich nicht in dem Maße heterogen wie die Konzepte "Hering", "Mittensch", "Liebe". Es soll aber folgende Überlegung deutlich gemacht werden: Die Gutachten-Polaritäten-Interaktion (Konzept-Skalen-Interaktion) wird umso stärker und die Korrelation zwischen Polaritäten umso geringer, je heterogener die Gutachten sind. Durch Bildung von zwei Gutachtenklassen nach Empfehlungsgraden ("zu empfehlen (3)", "nicht zu empfehlen (5)") erhoffen wir durch die so vorgenommene 'Homogenisierung' eine Reduktion der Gutachten-Polaritäten-Interaktion und eine Reduktion artifizieller Korrelationen, mithin eine um o.e. Störungen reduzierte Urteilsstruktur. Außerdem vermuten wir, daß sich aufgrund der vorzunehmenden Klassifizierung des Gutachtenmaterials andere Urteilsdimensionen herauskristallisieren, als wir sie bisher beobachten konnten. Bezüglich Geschlecht und Schulbildung entspricht die Verteilung innerhalb der auf die o.e. Klassen reduzierten Gutachten der Verteilung in der Gutachtenstichprobe (gleiche Quote). Die so vorgenommene "Homogenisierung" geht sicherlich zu Lasten der Repräsentativitätsforderung nach ausreichend großem N innerhalb einer Gutachtenklasse. Dieses Problem erörterten wir bereits an anderer Stelle (vgl. Seite 44).

Unter Berücksichtigung vorgenannter Überlegungen wurden für die nach zwei Klassen zusammengefaßten Gutachten (21 Polaritäten (j) x drei Stufen der Kontaktengte (h'_j) x zwei Gutachtenklassen (i'_j)-vgl. Seite 96 -) Faktorenanalysen gerechnet, deren Ergebnisse wir im folgenden betrachten. Unsere Fragestellung in diesem Abschnitt lautet:

Ist die Urteilsstruktur der nach Kontaktengte gruppierten Auftraggeber ähnlich, und gibt es auffällige Abweichungen von der zu erwartenden EPA-Struktur, wenn Auftraggeber Gutachten beurteilen, die (nach Empfehlungsgraden) in zwei Klassen gruppiert sind? ¹⁾

1)

Jede Gutachtenklasse ist durch je acht Gutachten repräsentiert.

Die Ergebnisse der Faktorenanalyse nach der vorgenommenen Datenzusammenfassung sind für die Untergruppen 1 bis 3 in den Tabellen 37 bis 42 (Seite 267ff.) wiedergegeben. Es wurden nur Faktorenladungen von dem Betrag $\geq .30$ exzerpiert. Die Anzahl bedeutsamer Faktoren wurde mit Hilfe des in Abschnitt 3.2.3. (Seite 98 f.) beschriebenen Verfahrens (Konsistenzanalyse) ermittelt (Tabellen 43 bis 48, Seite 273ff.). Eine übersichtliche Zusammenfassung der Ergebnisse der Faktorenanalyse für alle Untergruppen und Gutachtenklassen ist in Tabelle 66 (Seite 298) gegeben. Eine detaillierte Beschreibung der Faktoren werden wir im folgenden nur dann vornehmen, wenn in den weiteren Analysen ein Faktor extrahiert wird, der sich von den bereits beschriebenen deutlich (durch die Konstellation der den Faktor kennzeichnenden Polaritäten) unterscheidet.

Für Auftraggeber der Untergruppe 1 ist festzustellen, daß, unabhängig von dem das jeweilige Gutachten abschließenden Empfehlungsgrad, nach ähnlichen Dimensionen beurteilt wird. Personen, die mit dem Empfehlungsgrad "zu empfehlen (3)" begutachtet wurden, werden von Auftraggebern der Untergruppe 1 nach drei Urteilsdimensionen, von denen zwei Dimensionen bipolar sind, bewertet (Tabelle 37, Seite 267).

Die Urteilsdimensionen bei Beurteilung von '5er'-Gutachten (Tabelle 38, Seite 268) sind den für die Beurteilung von '3er'-Gutachten extrahierten Dimensionen ähnlich.

Wir stellen fest: Die vorgenommene Klassifizierung der Gutachten wirkt sich nicht auf die Dimensionalität der Urteile von Auftraggebern aus, die nur geringen Kontakt zu Psychologen haben (Untergruppe 1). Die hier extrahierten Faktoren lassen sich durch intuitive Ähnlichkeitsbeurteilung den Hauptfaktoren (EPA-Struktur) zuordnen.

Auftraggeber der Untergruppe 2 urteilen nach ähnlichen Dimensionen wie Auftraggeber der Untergruppe 1. Die durchgeführte Konsistenzanalyse (Tabelle 45 und 46, Seite 275,276) ließ für die Untergruppe 2 drei Faktoren (davon wiederum zwei bipolare) als bedeutsam erscheinen, die inhaltlich den bisher extrahierten Faktoren sehr ähnlich sind. Auch für Auftraggeber der Untergruppe 2 kann gezeigt werden, daß die Klassifizierung des Gutachtenmaterials keine entscheidende Auswirkung auf die Dimensionalität der Urteile hat (Tabellen 39 und 40, Seite 269, 270).

Wir stellen fest:

Die Dimensionalität der Urteile bei Auftraggebern der Untergruppen 1 und 2 kann aufgrund der Anzahl extrahierter Faktoren und der die Faktoren kennzeichnenden Polaritäten sowohl für die nach zwei Klassen zusammengefaßten Gutachten als auch für alle (16) Gutachten als weitgehend ähnlich bezeichnet werden (vgl. Tabelle 66, Seite 298). Besonders die ersten beiden Faktoren der Untergruppen 1 und 2 könnten inhaltlich den Faktoren 'evaluation' und 'potency' (EPA-Struktur) entsprechen.

Für Auftraggeber der Untergruppe 3 ließen sich vier konsistente Urteilsdimensionen extrahieren.¹⁾ Auch hier wirkt sich die vorgenommene Klassifizierung der Gutachten nicht entscheidend auf die Dimensionalität der Urteile aus (Tabelle 66, Seite 298). Sowohl für die nach zwei Klassen zusammengefaßten als auch für die nicht klassifizierten Gutachten konnten ähnliche Urteilsdimensionen extrahiert werden, von denen wir drei Dimensionen mit "sozial integrativ vs. sozial destruktiv", "hohe vs. geringe soziale Dominanz I", "hohe vs. geringe soziale Dominanz II" bezeichnen (Tabelle 41, Seite 271). Die vierte Dimension der Untergruppe 3 (Faktor II, Tabelle 41, Seite 271) ist bipolar und durch Polaritäten (rege/träge, geschickt/unbeholfen, still/laut, flink/langsam, ideenreich/einfallslös) markiert. Die Urteilsstruktur von Auftraggebern der Untergruppe 3 zeigt in den ersten beiden Faktoren Ähnlichkeit zu den OSGOOD'schen Faktoren 'evaluation', 'potency'. Die über die ersten beiden Hauptfaktoren hinausgehenden Faktoren können als instrumentunabhängig angesehen werden und lassen eine möglicherweise differenziertere Urteilsstruktur dieser Auftraggeberuntergruppe vermuten.

1)

In Vorwegnahme des Vergleiches der Urteilsdimensionen von Auftraggebern und Psychologen (Kapitel 4.1.2., Seite 171 ff.) deutet sich bei Auftraggebern mit engem Kontakt zu Psychologen (Untergruppe 3) ein dem Urteil der Psychologen angepaßtes (kognitives) Beurteilungssystem an.

Das in diesem Abschnitt eingangs dargestellte Problem der 'Konzept-Skalen-Interaktion' und die aus den Überlegungen resultierende 'Homogenisierung' des Gutachtenmaterials bewirkt keine einschneidende Änderung der Dimensionalität der Urteile. Inwieweit sich artifizielle Korrelationen eliminieren ließen, läßt sich u.a. an den gemeinsamen Varianzanteilen der Faktoren überprüfen. Hohe gemeinsame Varianz der einzelnen Faktoren impliziert hohe Ladungen der Variablen auf den Faktoren. Hohe Ladungen lassen wiederum auf hohe Korrelationen in der Korrelationsmatrix schließen. Die Varianzanteile weichen nicht signifikant voneinander ab, auf eine tabellarische Darstellung der gemeinsamen Varianzanteile haben wir deswegen verzichtet. Vermutlich ist die Bewährungswahrscheinlichkeit (ausgedrückt in Empfehlungsgraden) von in psychologischen Gutachten dargestellten Pbn kein Kriterium, die Gutachten zu 'homogenisieren'.

Ein Vergleich der Urteilsdimensionen von nach Kontakt-enge gruppierten Auftraggebern (wenn diese Gutachten beurteilen, die nach Empfehlungsgraden klassifiziert sind) führt in Beantwortung unserer Fragestellung

(Seite 137) zu Ergebnissen mit folgender Spezifikation:

- 1) Das (kognitive) Beurteilungssystem von Auftraggebern mit engem Kontakt zu Psychologen (Untergruppe 3) ist durch drei unipolare und eine bipolare Urteilsdimension gekennzeichnet. Das Beurteilungssystem von Auftraggebern mit geringem Kontakt (Untergruppe 1) und mittlerer Kontaktenge (Untergruppe 2) ist durch eine unipolare und zwei bipolare Urteilsdimensionen gekennzeichnet.
- 2) Auftraggeber mit geringer und mittlerer Kontaktenge zu Psychologen (Untergruppen 1 und 2) unterscheiden sich nicht in der Anzahl der Urteilsdimensionen, die zur Beurteilung von '3er'- und '5er'-Gutachten zugrundegelegt werden.

- 3) Urteilsdimensionen der Untergruppen 1 bis 3 sind aufgrund der die Dimensionen kennzeichnenden Polaritäten ähnlich.
- 4) Auftraggeber mit engem Kontakt zu Psychologen (Untergruppe 3) unterscheiden sich in ihrem Urteil von Auftraggebern der Untergruppen 1 und 2 durch eine zusätzliche (vierte) konsistente Urteilsdimension, die durch die Polaritäten selbstlos/berechnend, nach außen / nach innen gerichtet, unempfindlich/sensibel, still/laut, zurückhaltend/aggressiv, nachgiebig/hartnäckig, markiert ist.
- 5) Ähnlichkeiten der hier extrahierten Faktoren zu den bei faktorenanalytischer Auswertung von Polaritäteneinstufungen zu erwartenden Faktoren ('evaluation', 'potency') können für die ersten beiden Faktoren ("sozial integrativ vs. sozial destruktiv" und Faktor II -ohne Benennung-) je Untergruppe aufgezeigt werden.

4.1.1.2.

Diskussion

Will man prüfen, ob diagnostische Information störungsfrei übermittelt wird, dann ist entsprechend unserem Untersuchungsplan eine getrennte Analyse der Urteile von Auftraggebern und Psychologen sinnvoll. Wir haben bis hier die Ergebnisse der Verarbeitung psychologischer Gutachten durch Auftraggeber unter Beachtung ihrer Urteilsdimensionen (kognitives Beurteilungssystem), ihrer Enge des Kontaktes zu Psychologen und unter Berücksichtigung der in den Gutachten ausgedrückten Bewährungswahrscheinlichkeit (Empfehlungsgrad) referiert.¹⁾

1)

Vgl. Fragestellungen Seite 16, Seite 40.

In den einzelnen Teilabschnitten haben wir unsere Fragestellungen konkretisiert und Einblick in die Urteilsbildung von Auftraggebern gewonnen.

Durch Anwendung der diskriminanzanalytischen Methode wurde die vorgenommene Klassifikation nach Kontaktenge bestätigt (die Klassifikation nach Kontaktenge schlägt sich in der Urteilsabgabe nieder). Ein vorweggenommener Vergleich der Urteilsabgabe von Psychologen und von nach Kontaktenge gruppierten Auftraggebern bestätigt die Annahme, daß die Ähnlichkeit der Urteilsabgabe (die Ähnlichkeit ergibt sich aus der Anordnung der Gruppenzentroide auf der jeweiligen Dimension des Diskriminanzraumes) zwischen Psychologen und Auftraggebern mit dem Kriterium 'Kontaktenge' korrespondiert.

Weiter war zu beobachten, daß Auftraggeber unterschiedliche Polaritätenkombinationen zur Beurteilung psychologischer Gutachten verwenden und der Unterschiedlichkeit in psychologischen Gutachten dargestellter Probanden gerecht werden. ¹⁾ Eine Analyse der schrittweise selektierten Polaritäten nach Merkmalen der Bedeutungs-klarheit (K) und sozialer Erwünschtheit (SE) führt zu dem Ergebnis, daß für die Beurteilung von '3er'-Gutachten ähnliche Polaritätenkombinationen verwendet werden wie für '5er'-Gutachten.

1)

Vgl. Fragestellung Seite 15f.

Die Darstellung und Diskussion der Faktorenstruktur von Beurteilungen greift das Problem der Informationsverarbeitung auf. Eine Nachricht (psychologisches Gutachten) ist nur dann störungsfrei übermittelt, wenn alle Auftraggeber zu einem Urteil kommen, das durch gleiche Urteilsdimensionen beschreibbar ist und das den Urteilsdimensionen der Psychologen entspricht. Zum Vergleich der hier durchgeführten Faktoreninterpretation soll eine von COHEN (1969) durchgeführte Untersuchung herangezogen werden. COHEN verwendete zur Erfassung von "systematischen Tendenzen" in der Persönlichkeitsbeurteilung von Offiziersanwärtern aufgrund von Fotografien und Handschriften das Semantische Differential (15 Polaritäten). Eine durchgeführte R-Faktorenanalyse über Vpn und Beurteilte gemittelter Ratings ergab drei Faktoren: Dominanz, Beliebtheit, Gewissenhaftigkeit. Die beiden erstgenannten Faktoren sind vergleichbar mit den in vorliegender Untersuchung extrahierten Faktoren "hohe vs. geringe soziale Dominanz", "sozial integrativ vs. sozial destruktiv" und den mehrmals erwähnten OSGOOD'schen Faktoren 'evaluation' und 'potency'.

COHEN konnte in verschiedenen Analysen nachweisen, daß die Faktoren "Dominanz" und "Beliebtheit" eine hohe Invarianz gegenüber Unterschieden in Versuchsbedingungen, Beurteilungsgegenständen und Beurteilerstichproben zeigen. Die Struktur des semantischen Raumes wird nach COHEN durch zumindest zwei in verschiedenen Untersuchungen (OSGOOD, 1952; OSGOOD u. SUCI, 1955; OSGOOD et al., 1957; ERTEL, 1964) immer wieder gefundenen Hauptfaktoren beschrieben, welche den größten Teil der Urteilsvarianz erklären.

Eine Erklärung für die hohe Stabilität der Hauptfaktoren des semantischen Raumes wird von verschiedenen Autoren gegeben (LERSCH, 1954; CATTELL, 1957), die darin eine im Wesen des Menschen liegende Eigenschaftskonfiguration sehen. Belege für diese Auffassung werden von CATTELL (1957) und EYSENCK (1970)

angeführt, die nachweisen, daß die Faktorenstrukturen von Persönlichkeitsbeurteilungen, Fragebogen und objektiven Tests weitgehend übereinstimmen und ebenfalls auf ein zweidimensionales Faktorensystem (2. Ordnung) zurückgeführt werden können: Neurotizismus, Extraversion - Introversion. Hierzu ist kritisch anzumerken, daß eine genotypisch determinierte Eigenschaftskonfiguration aufgrund der Stabilität der Urteilsdimensionen nicht ohne weiteres angenommen werden kann, da bei Verwendung von Fragebogen und Ratingskalen semantische Gemeinsamkeiten eine Rolle spielen können. COHEN (1969, S. 39) bemerkt hierzu: "Bedenkt man, daß Persönlichkeitsbeurteilungen und Fragebogen das Medium der Sprache gemeinsam haben, andererseits die Übereinstimmung mit nicht sprachlichen Tests auch nach CATTELL wesentlich geringer ist, so fällt es schwer, die Überzeugung zu teilen, die im statistischen Abstraktionsprozeß gewonnenen Faktoren würden wirkliche Eigenschaftskonfigurationen im Wesen des Menschen wiedergeben".

Wir haben für jede einzelne Untergruppe die Faktorenstruktur analysiert und Urteilsdimensionen extrahiert, die den immer wieder gefundenen Hauptfaktoren des semantischen Raumes ähnlich sind. In dieser Untersuchung sind es die mit "sozial integrativ vs. sozial destruktiv" und "hohe vs. geringe soziale Dominanz" umschriebenen Urteilsdimensionen. Die letztgenannte Urteilsdimension wurde allerdings nur für Auftraggeber mit engem Kontakt zu Psychologen (Untergruppe 3) extrahiert. Für Auftraggeber der Untergruppen 1 und 2 ließ sich ein ähnlicher, aber bipolarer Faktor (vgl. Tabelle 66, Seite 298) extrahieren. Die diesen Faktor repräsentierenden Polaritäten laden auch auf dem Faktor "hohe vs. geringe soziale Dominanz" der Untergruppe 1, weisen aber eine andere Konstellation auf (bedingt auch durch negative Ladungsvorzeichen), wodurch die Interpretation erschwert ist und eine etwaige Benennung einer Substantialisierung von Faktoren nur Vorschub leistet.

Als Ergebnis der Faktorenanalysen konnten wir zeigen, daß Auftraggeber mit geringem und mittlerem Kontakt zu Psychologen (Untergruppen 1 und 2) nach drei (davon zwei bipolaren) Urteilsdimensionen in psychologischen Gutachten dargestellte Personen beurteilen, wobei es unerheblich ist, ob die Gutachten nach Empfehlungsgraden klassifiziert werden oder nicht.

Bei näherer Betrachtungsdistanz beobachten wir, daß Auftraggeber mit engem Kontakt zu Psychologen (Untergruppe 3) nach vier (davon eine bipolare) Urteilsdimensionen bewerten. Drei Urteilsdimensionen konnten wir wie folgt bezeichnen: "Sozial integrativ vs. sozial destruktiv", "hohe vs. geringe soziale Dominanz I", "hohe vs. geringe soziale Dominanz II". Die vierte (bipolare) Urteilsdimension wurde nicht benannt. Der Unterschied der beiden Urteilsdimensionen "hohe vs. geringe soziale Dominanz" wurde durch die unterschiedliche soziale Implikation begründet (vgl. Seite 132). Durch die Extraktion einer vierten (konsistenten) Urteilsdimension schlossen wir auf eine differenziertere Persönlichkeitsbeurteilung durch Auftraggeber, die zu Psychologen engen Kontakt haben (Untergruppe 3), im Gegensatz zu Auftraggebern, die nur geringen bzw. mittleren Kontakt zu Psychologen (Untergruppen 1 und 2) haben.

Außer den extrahierten Urteilsdimensionen ließen sich keine weiteren Indizien finden, welche Abweichungen in der Urteilsabgabe (aufgrund von subjektiven Ähnlichkeitsbeurteilungen) zwischen Auftraggebern aufzeigen.

Mit der Gruppierung der Auftraggeber nach Graden ihrer Einstellung zur Quelle der Information hoffen wir

weitere Aussagen über die den Kommunikationsprozeß zwischen Psychologen und Auftraggebern beeinflussenden Faktoren machen zu können.

4.1.1.3.

Auswirkung unterschiedlicher Einstellungen zur Quelle der Information auf die Urteilsabgabe

Der Zusammenhang zwischen den Kriterien 'Kontaktenge' und 'Einstellung' (Kontingenzkoeffizient $r = 0.66$, vgl. Tabelle 27, Seite 249) wurde bereits ausführlich dargestellt (Seite 85 ff.). Durch die Höhe der Korrelation wird ein enger Zusammenhang der Kriterien angezeigt, der Zusammenhang ist aber nicht so eng, daß man auf getrennte Betrachtung der Erhebungsdaten verzichten sollte.

Wir wollen prüfen, ob Einstellungen zur Quelle der Information Störvariablen des Informationsübertragungsprozesses sind und welche Urteilsstrukturen eruiert werden, wenn man Auftraggeber nach Einstellungswerten gruppiert. Als statistische Verfahren wenden wir die Faktoren- und Diskriminanzanalyse an.

Bevor wir die konkreten Fragestellungen zu diesem Teilabschnitt formulieren, wollen wir die Verteilungen der Antworten auf die vorgegebenen Statements betrachten (Tabelle 49, Seite 279). Insbesondere interessieren uns jene Statements, die ihren Beitrag zu einem negativen Einstellungsscore leisten. 55% der Befragten äußern sich zustimmend, daß die Psychologen eine für Nicht-

Psychologen unverständliche Fachsprache (Anlage 6 , Seite 313) benutzen (Statement Nr. 15). Ebenso sind sich 45% der Befragten darin einig, daß Psychologen in ihrem Tun stärker kontrolliert (Statement Nr. 5) und daß Gutachten nur mit äußerster Vorsicht zur Entscheidungsfindung (25%, Statement Nr. 16) herangezogen werden sollten. Weiterhin nachdenklich stimmt uns die Meinung (19%), Psychologen seien eigenartige Menschen (Statement Nr. 19) und daß sie dazu neigen, andere Menschen abzuschätzen und zu belächeln (15 %, Statement Nr. 18). Innerhalb ihrer Gruppe uneiniger als andere Akademikergruppen (19 %, Statement Nr. 21) sind Psychologen im Kontakt unsicher und unbeholfen (12 %, Statement Nr.12), außerdem kann man sich die Fähigkeiten zur psychologischen Tätigkeit auch ohne Studium aneignen (15 %, Statement Nr. 10).

Keineswegs erwartet man, wenn die Psychologie Befragungsgegenstand ist, nur positive Einstellungen. Die Ergebnisse überraschen nicht sonderlich. Sie sollten aber nicht völlig unbeachtet bleiben, zumal es sich hier um Bpn handelt, die als Auftraggeber einen nicht unerheblichen Einfluß auf die weitere Auftragserteilung an den Psychologen haben. Die Konsequenz wäre eine Intensivierung des Kontaktes zwischen Psychologen und deren Auftraggebern, da man davon ausgehen kann, daß Kontakt und Sympathie "interdependieren " (HOFSTÄTTER, 1966, S.29 f.). Vermutlich haben einige Auftraggeber eine überhöhte Erwartungshaltung an die psychologisch-diagnostische Tätigkeit und an die Psychologen. In der Konfrontation mit den Psychologen sowohl im privaten als auch öffentlichen Bereich (Medien), sicherlich aber auch durch direkten Kontakt mit Psychologen, scheint diese Erwartung nicht erfüllt worden zu sein.

Die eine oder andere in zwischenmenschlichen Beziehungen naturgemäße Konfliktsituation mit dem einzelnen Psychologen mag hier vielleicht auch einen Ausschlag geben, der sich dann generell gegen das Fach "Psychologie" oder gegen "die Psychologie" kehren kann.

In den Abschnitten dieses Kapitels untersuchen wir die Urteilsabgabe in Abhängigkeit von der Einstellung zur Quelle der Information. Wir werden im weiteren Vorgehen eine nur kurze Darstellung der Ergebnisse geben, da die Reihenfolge und Methodik der Datenanalyse die gleiche ist wie in den bisherigen Kapiteln und dort bereits die methodischen Hintergründe und Besonderheiten dargelegt wurden.

Die mittels Polaritäten erfaßten Urteilsabgaben von nach Einstellungswerten gruppierten Auftraggebern (Untergruppen a, b, c; siehe Seite 84) werden diskriminanzanalytisch ¹⁾ unter Berücksichtigung folgender Fragestellungen analysiert:

- (1) Läßt sich die nach Einstellungswerten vorgenommene Gruppierung der Auftraggeber (Untergruppen a, b, c) auf der Basis der Polaritäteneinschätzung diskriminanzanalytisch bestätigen ?
- (2) Sind pro Gutachten Unterschiede der Urteilsabgaben bei Auftraggebern feststellbar, die nach Einstellungswerten gruppiert werden ?
- (3) Unterscheiden sich die nach Einstellungswerten gruppierten Auftraggeber in der Homogenität der Urteilsabgabe ?

1)

Zu den folgenden Ergebnisdarstellungen der Diskriminanzanalyse ist anzumerken, daß die Analyse auf der Polaritäteneinschätzung von drei Auftraggebergruppen (Untergruppen a, b, c) und der Untergruppe 4 (Psychologen) basiert. Für Psychologen wurden keine Einstellungswerte (etwa in dem Sinne : Psychologen beurteilen die Einstellung zu sich selbst) erhoben.

Zu (1): Die zum Teil hohen Werte der in Tabelle 14 (Seite 150) aufgeführten Zuordnungsraten (ausgedrückt in %) rechtfertigen eine Gruppierung der Auftraggeber nach ihren Einstellungen zu Psychologen bzw. "der Psychologie".

Betrachten wir die Zuordnungsraten (Tabelle 14, Seite 150) der Untergruppen im einzelnen, so stellen wir für die Untergruppe a über 16 Gutachten eine Streubreite der Zuordnungsraten von 52% bis 95% fest. Aufgrund ihrer Urteilsabgabe lassen sich die wenigsten Bpn der Untergruppe a den Psychologen (Untergruppe 4) zuordnen. Die meisten Fehlzuordnungen ¹⁾ der Untergruppe a erfolgen zu fast gleichen Anteilen in die Untergruppen b und c.

Fehlzuordnungen der Untergruppe b erfolgen häufiger in die Untergruppe c, weniger in die Untergruppe a. Aus Untergruppe c erfolgen die meisten Fehlzuordnungen in Untergruppe b, weniger dagegen in die Untergruppe a. Die Beobachtung, daß Psychologen (Untergruppe 4) die geringsten Fehlzuordnungen aufzuweisen haben, soll in Kapitel 4.1.2. (Seite 171ff.) ausführlicher besprochen werden.

1)

Fehlzuordnungen liegen vor, wenn Pbn aufgrund ihrer Urteilsabgabe nicht in ihre durch Einstellungswerte klassifizierte Gruppe diskriminanzanalytisch zugeordnet werden.

Tabelle 14:

Zuordnungen (in %) von Auftraggebern (gruppiert nach Einstellungswerten) und Psychologen zu diskriminanzanalytisch ermittelten Gruppen
(Gutachten Nr. 1 - 16; Untergruppen a, b, c; Psychologen als Untergruppe 4; N = Anzahl der Bpn, die mit einem + markierten Nummern bezeichnen Gutachten, die mit dem Empfehlungsgrad "3" abschließen; die nicht markierten Nummern bezeichnen Gutachten, die mit dem Empfehlungsgrad "5" abschließen)

Unter- gruppe			Gutachten Nr.															
			1	2	3 ⁺	4	5 ⁺	6	7	8 ⁺	9	10	11 ⁺	12 ⁺	13 ⁺	14 ⁺	15	16 ⁺
a zu N= 19	diskr. analyt. Gruppierung	a	52	74	95	74	74	84	74	63	84	79	68	74	63	68	79	68
		b	16	16	-	11	10	-	6	6	12	10	6	16	10	16	11	21
		c	26	10	-	10	10	5	10	20	6	15	16	16	21	6	10	5
		4	6	-	5	5	6	5	10	5	-	-	-	-	-	-	-	5
b zu N= 27		a	15	4	11	4	15	11	18	11	7	7	7	7	15	4	7	11
		b	59	70	55	63	70	63	59	63	67	63	74	78	59	67	63	63
		c	22	22	16	26	11	26	18	7	18	15	15	7	15	25	22	18
		4	4	4	18	7	4	-	4	19	8	15	4	8	11	4	8	8
c zu N= 27		a	14	11	11	11	-	7	15	18	15	11	15	4	19	7	11	15
		b	15	26	15	22	23	11	15	15	15	18	11	18	22	22	23	15
		c	67	55	67	66	63	74	59	59	63	59	74	74	55	67	59	70
		4	4	8	7	12	14	8	11	8	7	12	-	4	4	4	7	-
4 zu N= 20		a	-	-	5	-	-	-	10	-	-	5	5	-	-	-	-	5
		b	10	10	5	5	-	5	5	15	15	5	5	5	5	10	15	5
		c	-	15	10	5	10	10	10	10	-	5	5	10	10	20	10	5
		4	90	75	80	90	90	85	75	75	85	85	85	85	85	70	75	85

Als Resumee der Dateninspektion (Tabelle 14, Seite 150) stellen wir fest, daß die Klassifikationsgüte pro Gutachten innerhalb der jeweiligen Untergruppen sehr hoch ist und daß es gruppenspezifische Urteilsabgaben gibt, d.h., daß die Gruppen sich aufgrund der besonderen Eigenart ihrer Urteilsabgabe zu den 16 Gutachten voneinander unterscheiden und die Klassifizierung der Auftraggeber nach Einstellungswerten sich auch in der Urteilsabgabe niederschlägt.

Ein Vergleich der Fehlzuordnungen zwischen '3er'- und '5er'-Gutachten bringt keine weitere Information, was aufgrund der Ausführungen bezüglich der 'Homogenisierung' von Gutachten (Seite 140) auch nicht zu erwarten war.

Zu (2) : Auftraggeber der Untergruppen a, b, c und Psychologen unterscheiden sich in der Beurteilung psychologischer Gutachten, was über die Prüfgröße Lambda (Tabelle 50, Seite 280) für alle (16) Gutachten auf dem 1%-Niveau bestätigt wird. Pro Gutachten reichen zwei Diskriminanzfunktionen (für die Gutachten Nr. 7 und Nr. 9 sind drei, für das Gutachten Nr. 8 nur eine Diskriminanzfunktion(en) erforderlich) aus, um Unterschiede in der Urteilsabgabe aufzuzeigen.¹⁾

1)

Varianzanteile für die jeweils erste Diskriminanzfunktion variieren von 40,02 bis 85,41; die die jeweils zweite Diskriminanzfunktion von 9,62 bis 42,28; für die jeweils dritte Diskriminanzfunktion von 18,35 (Gutachten Nr. 9) bis 23,05 (Gutachten Nr. 7).

Diese Ergebnisse rechtfertigen unsere eingangs formulierten Überlegungen (siehe Seite 36ff.), in Einstellungen zur Quelle der Information Störvariablen des Informationsübertragungsprozesses zu sehen.

Zu (3): Nach Inspektion der mittleren Streuungswerte ¹⁾ pro Gutachten und Untergruppe (Tabelle 51, Seite 281) lassen sich keine Tendenzen in dem Sinne erkennen, daß mit zunehmend positiver Einstellung zu Psychologen die Urteilsabgabe innerhalb der einzelnen Untergruppe weniger variiert. Hier könnte sich die durch die Gruppierung nach Einstellungswerten entstandene "Überlappung" mit nach Kontaktenge gruppierten Bpn (vgl. Tabelle 27, Seite 249) auf die mittleren Streuungswerte pro Gutachten ausgewirkt haben. Die in Tabelle 51 (Seite 281) aufgeführten Daten lassen nicht erkennen, daß sich nach Einstellung gruppierte Auftraggeber in der Homogenität ihres Urteils unterscheiden.

1)

Doppelte Mittelung über Bpn und Polaritäten.

4.1.1.3.1.

Die zur Gruppentrennung beitragenden Polaritätenkombinationen

Im folgenden überprüfen wir diskriminanzanalytisch, ob es aufgrund der Urteilsabgaben Polaritätenkombinationen gibt, die zur Gruppentrennung der nach Einstellungswerten klassifizierten Bpn beitragen. Unsere konkreten Fragestellungen zu diesem Teilabschnitt lauten:

- (1) Welche Mindestanzahl von Polaritäten (Polaritätenkombination) ermöglicht pro beurteiltem Gutachten eine Zuordnung der Bpn zu einer der vorgegebenen Untergruppen?
- (2) Welche Untergruppen lassen sich pro beurteiltem Gutachten anhand der selektierten Polaritätenkombinationen statistisch signifikant voneinander trennen?
- (3) Sind die schrittweise selektierten Polaritäten den vier Klassen der Bedeutungsklarheit bzw. den drei Stufen sozialer Erwünschtheit zuzuordnen?
- (4) Werden sog. '3er'-Gutachten nach einheitlichen Polaritätenkombinationen und anders beurteilt als sog. '5er'-Gutachten?

Zu (1): Eine Inspektion der Lösungen der schrittweise selektierten Polaritäten (Tabelle 52, Seite 282) zeigt, daß zwei bis sieben Polaritäten (bei nach Kontaktengruppierten Auftraggebern waren es vier bis neun Polaritäten) reichen, um die Bpn aufgrund ihrer Urteilsabgaben signifikant voneinander zu trennen und sie einer der

nach Einstellungswerten klassifizierten Untergruppe zuzuordnen.

Zu (2) : Die in Tabelle 15 (Seite 156) aufgeführten F-Werte ¹⁾ informieren darüber, welche Untergruppen sich mit den als trennscharf selektierten Polaritäten voneinander trennen lassen. Auf dem 1%-Niveau unterscheiden sich Auftraggeber mit positiver Einstellung zu Psychologen (Untergruppe c) in ihrer Urteilsabgabe von Auftraggebern mit negativer Einstellung zu Psychologen (Untergruppe a) in neun von sechzehn Fällen (bei Beurteilung der Gutachten Nr. 8, Nr. 9, Nr. 10, Nr. 11, Nr. 12, Nr. 13 und Nr. 15 sind keine Unterschiede der Urteilsabgabe festzustellen). Dieselben Auftraggeber (Untergruppe c) unterscheiden sich in ihrer Urteilsabgabe von Auftraggebern mit mittlerer Einstellung zu Psychologen (Untergruppe b) in keinem Fall. Die Urteilsabgabe von Auftraggebern mit mittlerer Einstellung zu Psychologen (Untergruppe b) unterscheidet sich von Auftraggebern mit negativer Einstellung zu Psychologen (Untergruppe a) in neun von sechzehn Fällen (bei Beurteilung der Gutachten Nr. 1, Nr. 2, Nr. 7, Nr. 8, Nr. 11, Nr. 12 und Nr. 13 sind keine Unterschiede in der Urteilsabgabe festzustellen).

Im Vergleich zu den nach Kontaktenge gruppierten Auftraggebern sind Unterschiede der Urteilsabgabe bei nach Ein-

1)

Erläuterungen siehe Seite 115.

stellungswerten gruppierten Auftraggebern seltener zu beobachten.¹⁾ Mit zunehmend positiver Einstellung zu Psychologen treten Unterschiede der Urteilsabgaben weniger häufig auf. Besonders Auftraggeber mit negativer Einstellung zu Psychologen (Untergruppe a) weichen in ihrem Urteil deutlich von jenen Auftraggebern ab, die mittlere bis positive Positionen auf der Einstellungsskala einnehmen. Die aufgezeigten Unterschiede der Urteilsabgaben können als weiteres Indiz dafür angesehen werden, daß auch Einstellungen zur Quelle der Information sich störend auf die Informationsübertragung auswirken.

1)

Anhand der Daten in den Tabellen 10, 15 (Seite 117, 156) zählt man aus, wie häufig sich die Untergruppen in ihrer Urteilsabgabe unterscheiden. Nach Tabelle 10 (Seite 117) ergeben sich folgende Beziehungen (Auftraggeber gruppiert nach Kontaktenge):

Auftraggeber (AG) der Untergruppe 3 (UG 3) unterscheiden sich von AG der UG 1 in 14 (von 16) Fällen.

AG der UG 3 unterscheiden sich von AG der UG 2 in neun (von 16) Fällen. AG der UG 2 unterscheiden sich von AG der UG 1 in 9 (von 16) Fällen.

Nach Tabelle 15 (Seite 156) ergeben sich folgende Beziehungen (Auftraggeber gruppiert nach Einstellungswerten):

AG der UG c untersch. sich von AG der UG a in 9 (von 16) Fällen

AG der UG c " " " AG der UG b nicht

AG der UG b " " " AG der UG a in 8 (von 16) Fällen

Tabelle 15: F-Matrix aus multivariaten Paarvergleichen über Untergruppen a, b, c und Untergruppe 4 (Psychologen)
 $df = 4/86$; $p < 1\%$, $F \approx 3,56$;
 $p < 5\%$, $F \approx 2,48$ (F-Werte, die das 1%-Niveau nicht erreichen, sind mit einem + bezeichnet)

Gutachten Nr. 1

	a	b	c
b	3.00 ⁺		
c	3.85	1.02 ⁺	
4	12.75	2.95 ⁺	3.02 ⁺

Gutachten Nr. 2

	a	b	c
b	3.49 ⁺		
c	5.06	0.47 ⁺	
4	26.34	13.77	12.40

Gutachten Nr. 3

	a	b	c
b	4.13		
c	5.82	2.20 ⁺	
4	7.92	3.24 ⁺	3.40 ⁺

Gutachten Nr. 4

	a	b	c
b	4.52		
c	3.83	0.26 ⁺	
4	18.17	7.19	8.25

Gutachten Nr. 5

	a	b	c
b	3.62		
c	6.94	3.05 ⁺	
4	12.06	5.42	5.08

Gutachten Nr. 6

	a	b	c
b	5.06		
c	5.66	2.17 ⁺	
4	11.89	7.02	2.06 ⁺

Gutachten Nr. 7

	a	b	c
b	2.66 ⁺		
c	3.83	0.65 ⁺	
4	12.79	6.20	3.47 ⁺

Gutachten Nr. 8

	a	b	c
b	2.85 ⁺		
c	0.81 ⁺	1.83 ⁺	
4	16.21	2.91 ⁺	2.73 ⁺

Gutachten Nr. 9

	a	b	c
b	3.91 ⁺		
c	3.16 ⁺	0.45 ⁺	
4	18.82	13.53	13.39

Gutachten Nr. 10

	a	b	c
b	7.89		
c	3.52 ⁺	3.52 ⁺	
4	9.08	3.84	4.57

Tabelle 15: Fortsetzung

Gutachten Nr. 11

	a	b	c
b	2.60 ⁺		
c	1.53 ⁺	2.19 ⁺	
4	14.37	10.98	9.21

Gutachten Nr. 13

	a	b	c
b	2.52 ⁺		
c	1.63 ⁺	2.53 ⁺	
4	7.60	9.84	8.52

Gutachten Nr. 15

	a	b	c
b	4.84		
c	2.93 ⁺	1.34 ⁺	
4	11.90	6.55	5.92

Gutachten Nr. 12

	a	b	c
b	2.34 ⁺		
c	3.46 ⁺	1.23 ⁺	
4	12.23	6.06	7.99

Gutachten Nr. 14

	a	b	c
b	5.62		
c	5.18	0.89 ⁺	
4	8.67	3.05 ⁺	2.60 ⁺

Gutachten Nr. 16

	a	b	c
b	4.12		
c	4.54	3.26 ⁺	
4	12.44	11.89	16.73

Zu (3): Eine Betrachtung der schrittweise selektierten Polaritäten (Tabelle 52, Seite 282) zeigt ebenso wie bei nach Kontaktenge gruppierten Auftraggebern (siehe Seite 119), daß nach Einstellungen gruppierte Auftraggeber und Psychologen in ihrer Urteilsabgabe Polaritäten verwenden, die durch drei Stufen sozialer Erwünschtheit und vier Klassen der Bedeutungsklarheit repräsentiert sind. Außerdem ergibt die Inspektion der für die schrittweise selektierten Polaritäten berechneten Mittelwerte pro Gutachten und Untergruppe (Tabelle 53, Seite 284), daß die Mittelwerte über die Untergruppen a, b, c und 4 in der Tendenz größer bzw. kleiner werden. Eine Annäherung der Urteile der nach Einstellungen gruppierten Auftraggeber an das Urteil der Psychologen deutet sich damit an.

Zu (4): Nach Inspektion der schrittweise selektierten Polaritäten (getrennt nach '3er'- und '5er'-Gutachten) läßt sich eine Bevorzugung von Polaritäten in Abhängigkeit der die Gutachten kennzeichnenden Empfehlungsgrade nicht feststellen (Tabelle 53, Seite 284).

Als Resumee der Ergebnisdarstellung dieses Teilabschnittes läßt sich feststellen, daß die vorgenommene Gruppierung der Auftraggeber nach Einstellungswerten zu ähnlichen diskriminanzanalytischen Ergebnissen führt, wie sie auch für nach Kontaktenge gruppierten Auftraggebern zu beobachten waren:

Negative Einstellungen von Auftraggebern zu Psychologen wirken sich auf den Kommunikationsprozeß zwischen Psychologen und Auftraggebern störend aus.

Die bisher referierten Ergebnisse der nach Kontaktenge

und Einstellung gruppierten Auftraggeber unterscheiden sich deshalb nicht wesentlich, weil es sich um Urteilsabgaben derselben Auftraggeber handelt, die sowohl nach Kontaktenge als auch nach Einstellungswerten gruppiert wurden (Überlappung).

In den folgenden Abschnitten wollen wir prüfen, ob der Urteilsprozeß von nach Einstellung gruppierten Auftraggebern durch ähnliche Faktoren zu beschreiben ist, wie wir sie für nach Kontaktenge gruppierten Auftraggebern extrahieren konnten.

4.1.1.3.2.

Urteilsrelevante Faktoren

In gleicher Vorgehensweise wie in Abschnitt 4.1.1.1.2. (Seite 122) werden wir über die faktorenanalytisch zu extrahierenden Faktoren Aussagen über die Urteilsstruktur von nach Einstellungswerten gruppierten Auftraggebern machen. Es werden R-Faktorenanalysen (pro Untergruppe a, b, c) über alle Gutachten und Bpn gemittelte Ratings sowie (pro Untergruppe a, b, c) über zwei Gruppen von Gutachten ('3er'- , '5er'-Gutachten) und Bpn gemittelte Ratings berechnet. Für jede infrage kommende Datenzusammenfassung haben wir wieder eine Kette von Rotationslösungen berechnet, von denen wir die Ergebnisse mit den Faktorenzahlen 3 bis 6 in den Tabellen 54 bis 56 (Seite 286 ff.) aufführen, wobei die Rotationslösung mit 6 Faktoren für die Interpretation zugrunde gelegt wird. ¹⁾

1)

Vgl. Seite 123 ff.

Die für die Interpretation der Faktoren exzerpierten Ladungsbeträge der Variablen sind von der Größenordnung $\geq |.30|$.

Auch in diesem Abschnitt beschränken wir uns auf die Ergebnisdarstellung, die methodischen Hintergründe der Datenanalyse sind in den vorhergehenden Kapiteln ausführlich besprochen worden. Der Vergleich mit der Urteilsstruktur von Psychologen erfolgt in Kapitel 4.1.2. (Seite 171ff.).

1. Urteilsrelevante Faktoren bei Beurteilung aller Gutachten

In diesem Teilabschnitt wollen wir prüfen, durch welche Faktoren der Urteilsprozeß von nach Einstellung gruppierten Auftraggebern bei Beurteilung aller (16) Gutachten (gemäß Datenzusammenfassung $j \times h'_2 \times i$; 21 Polaritäten $\times$ 3 Auftraggebergruppen - gruppiert nach Einstellungswerten - $\times$ 16 Gutachten) ¹⁾ zu beschreiben ist, und ob sich Ähnlichkeiten zu der Faktorenstruktur von nach Kontaktenge gruppierten Auftraggebern und der zu erwartenden EPA-Struktur ergeben. Unsere Fragestellung lautet:

Ist die Urteilsstruktur der nach Einstellung gruppierten Auftraggeber ähnlich, wenn alle (16) Gutachten (unabhängig von dem sie kennzeichnenden Empfehlungsgrad) zusammengefaßt analysiert werden, und sind die extrahierten Faktoren den bei faktorenanalytischer Auswertung von Polaritäteneinstufungen zu erwartenden Faktoren (EPA-Struktur) ähnlich?

1)

R-Analyse pro Untergruppe a,b,c über alle (16) Gutachten und Bpn gemittelte Ratings. Vgl. Datenzusammenfassung Seite 96.

Tabelle 16: Auszug von Faktorenladungen
(Untergruppe a; exzerpierter Ladungsbe-
trag in |.30|; Rotation von 6 Faktoren)

Faktor I "sozial integrativ vs. sozial destruktiv"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
3	gut/böse	78	2 natürlich/affektiert 45
10	ehrlich/verlogen	62	13 selbstlos/berechnend 39
4	offen/hinterlistig	56	9 ausgeglichen/launisch 32

Faktor II (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
20	ideenreich/einfalls- los	81	11 rege/träge 40
17	flink/langsam	52	21 nachgiebig/hart- näckig (-) 33
16	still/laut	41	12 geschickt/unbeholfen - 48

Faktor III "hohe vs. geringe soziale Dominanz II"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
14	nach außen/nach innen gerichtet	58	13 selbstlos/berechnend 37
15	unempfindlich/sensi- bel	57	16 still/laut 35

Faktor IV (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
8	kühn/feige	53	9 ausgeglichen/launisch 40
5	mutig/ängstlich	45	12 geschickt/unbeholfen 38
1	fröhlich/traurig	41	18 zurückhaltend/ aggressiv (-) 32

Die faktorielle Struktur der Urteilsabgaben der Untergruppe a bei Beurteilung aller (16) Gutachten wird in Tabelle 16 (Seite 161) auszugsweise wiedergegeben.

Faktor I der Untergruppe a (gem. Varianz 25,5%) ist mit "sozial integrativ vs. sozial destruktiv" beschrieben und dem ebenso bezeichneten Faktor der vorhergehenden Analysen (unter dem Gesichtspunkt der Gruppierung nach Kontaktenge) sehr ähnlich. Eine im Gutachten dargestellte Person, die von Auftraggebern mit negativer Einstellung zu Psychologen (Untergruppe a) auf dieser Urteilsdimension bewertet wird, würde mit folgenden Polaritäten belegt werden: gut/böse, ehrlich/verlogen, offen/hinterlistig, natürlich/affektiert, selbstlos/berechnend und ausgeglichen/launisch.

Faktor II der Untergruppe a (gem. Varianz 23,8 %) ist bipolar und durch die Polaritäten ideenreich/einfallsslos, flink/langsam, rege/träge, geschickt/unbeholfen, still/laut, nachgiebig/hartnäckig gekennzeichnet. Dieser Faktor ist in den vorhergehenden Analysen mit ähnlicher Polaritätenkonstellation extrahiert worden.

Faktor III der Untergruppe a (gem. Varianz 20,18 %) ist aufgrund seiner Polaritätenkonstellation ähnlich dem Faktor "hohe vs. geringe soziale Dominanz I".

Faktor IV der Untergruppe a (gem. Varianz 17,32 %) ist ähnlich dem Faktor "hohe vs. geringe soziale Dominanz II". Der Unterschied dieses Faktors zum Faktor III ist durch die unterschiedliche soziale Implikation gegeben (vgl. Seite 132) und durch die negative Ladung der Polarität "zurückhaltend/aggressiv", die diesen Faktor als bipolaren Faktor markiert, weshalb wir auch in diesem Fall auf eine Benennung verzichten. In den folgenden Faktorenanalysen wird dieser Faktor mit ähnlichen Polaritätenkonstellationen extrahiert.

Tabelle 17: Auszug von Faktorenladungen
(Untergruppe b; exzerpiert Ladungs-
betrag $\geq |.30|$; Rotation von 6 Faktoren)

Faktor I "sozial integrativ vs. sozial destruktiv"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
3	gut/böse	75	4 offen/hinterlistig 63
10	ehrlich/verlogen	69	2 natürlich/affektiert 60
13	selbstlos/berechnend	69	9 ausgeglichen/launisch 49

Faktor II (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
8	kühn/feige	62	6 progressiv/konservativ 45
7	großzügig/kleinlich	54	5 mutig/ängstlich 38
19	stolz/demütig	46	18 zurückhaltend/ aggressiv - 31

Faktor III (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
11	rege/träge	60	17 flink/langsam 59
20	ideenreich/einfalls- los	60	12 geschickt/unbeholfen - 65

Faktor IV "hohe vs. geringe soziale Dominanz II"

Variabel Nr.:		Variable Nr.:	
14	nach außen-/ nach innen gerichtet	65	15 unempfindlich/sensibel 38
16	still/laut	43	18 zurückhaltend/ aggressiv 32

Es zeigt sich, daß Auftraggeber der Untergruppe b alle vorgegebenen Gutachten mit Hilfe von vier konsistenten Urteilsdimensionen (Tabelle 55 ,Seite 287) beurteilen. Die Urteilsstruktur dieser Untergruppe (Tabelle 17, Seite 163) deckt sich weitgehend mit der Urteilsstruktur der Untergruppe a (gleiche Anzahl unipolarer und bipolarer Faktoren, ähnliche Polaritätenkonstellation auf den einzelnen Faktoren), so daß sich eine detaillierte Darstellung erübrigt . ¹⁾

Die Urteilsstruktur von Auftraggebern, die sich durch positive Einstellung zu Psychologen kennzeichnen lassen, (Untergruppe c) ist aus Tabelle 18 (Seite 165) ersichtlich. Auch diese Untergruppe urteilt nach ähnlichen Urteilsdimensionen wie Auftraggeber der Untergruppen a und b. ²⁾

Vergleicht man die Urteilsstrukturen von Auftraggebern, die nach Einstellungen gruppiert sind (Untergruppen a, b, c), so können wir feststellen, daß je Untergruppe vier Urteilsdimensionen (zwei bipolare, zwei unipolare) extrahiert wurden: Die jeweils pro Untergruppe extrahierten Urteilsdimensionen sind aufgrund ihrer Polaritätenkonstellation einander ähnlich. Inhaltlich könnten die in jeder Untergruppe (a bis c) extrahierten Faktoren 'sozial integrativ vs. sozial destruktiv' und ein bipolarer, nicht benannter Faktor den zu erwartenden Hauptfaktoren 'evaluation' und 'potency' entsprechen. Die über die Hauptfaktoren hinaus extrahierten Faktoren der Untergruppen a bis c können als instrumentunabhängige Faktoren aufgefaßt werden, deren psychologische Interpretation und Vergleich zu anderen Faktorenstrukturen aufgrund ihrer Bipolarität besonders erschwert ist und wir "Ähnlichkeiten" nicht zwanghaft herbeiführen wollen.

1)

Anteil der Faktoren an der gemeinsamen Varianz siehe Tabelle 55, Seite 287.

2)

Anteil der Faktoren an der gemeinsamen Varianz siehe Tabelle 56, Seite 288.

Tabelle 18: Auszug von Faktorenladungen
(Untergruppe c; exzerpierter Ladungs-
betrag $\geq |.30|$; Rotation von 6 Faktoren)

Faktor I "sozial integrativ vs. sozial destruktiv"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
4	offen/hinterlistig	74	2 natürlich/affektiert 55
10	ehrllich/verlogen	74	9 ausgeglichen/launisch 37
3	gut/böse	66	13 selbstlos/berechnend 35

Faktor II (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
8	kühn/feige	73	7 großzügig/kleinlich 37
5	mutig/ängstlich	57	6 progressiv/konser-
19	stolz/demütig	52	vativ 35
		18	zurückhaltend/
			aggressiv - 37

Faktor III (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
11	rege/träge	67	12 geschickt/unbehol-
17	flink/langsam	66	fen - 53
20	ideenreich/einfalls-	21	nachgiebig/hart-
los		51	näckig (-) 32

Faktor IV "hohe vs. geringe soziale Dominanz II"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
16	still/laut	60	18 zurückhaltend/
15	unempfindlich/sensibel	50	aggressiv 46
14	nach außen/ nach		
innen gerichtet	53		

Vergleichen wir die Urteilsstrukturen zwischen den nach Kontaktenge und Einstellungen gruppierten Auftraggebern, dann fällt auf, daß zwischen den Untergruppen 1 bis 3 (gruppiert nach Kontaktenge) die Anzahl der extrahierten konsistenten Urteilsdimensionen unterschiedlich ist, während gleiche Anzahl von Urteilsdimensionen für Auftraggeber der Untergruppen a,b,c (gruppiert nach Einstellung) extrahiert wurden. Es bleibt fraglich, ob die nach Einstellungen gruppierten Auftraggeber durch vier Urteilsdimensionen differenzierter urteilen als nach Kontaktenge gruppierte Auftraggeber. Nicht auszuschließen ist, daß die Ähnlichkeit der Urteilsstrukturen der Untergruppen a,b,c (gruppiert nach Einstellung) durch eine andere Zusammensetzung und Größe der Stichprobe gegenüber den Untergruppen 1 bis 3 (gruppiert nach Kontaktenge) bedingt ist.¹⁾ Andererseits handelt es sich um zwei Gruppierungsgesichtspunkte (Einstellung, Kontaktenge), die aufgrund der berechneten Korrelationen von $r = .66$ (Tabelle 27, Seite 249) als nicht völlig identisch zu bezeichnen sind, so daß man die abweichenden Urteilsstrukturen von nach Kontaktenge und Einstellung gruppierten Auftraggebern auch auf die unterschiedlichen Gruppierungsgesichtspunkte zurückführen kann. Es kann angenommen werden, daß die unterschiedlichen Interaktionsebenen (dargestellt durch die Gruppierungsgesichtspunkte Kontaktenge und Einstellung), bei Auftraggebern, die nach Einstellung gruppiert wurden, eine andere (komplexere) kognitive Urteilsstruktur ausgebildet haben als bei Auftraggebern, die wir nach Kontaktenge gruppierten.

1)

Untergruppe	1 : N = 25
"	2 : N = 28
"	3 : N = 20
"	4 : N = 20

Untergruppe	a : N = 19
"	b : N = 27
"	c : N = 27
"	4 : N = 20

2. Urteilsrelevante Faktoren bei Beurteilung der nach Klassen zusammengefaßten Gutachten

Entsprechend den vorgetragenen Überlegungen zur 'Homogenisierung' des Gutachtenmaterials (vgl. Seite 136ff.) wollen wir in diesem Teilabschnitt faktorenanalytische Ergebnisse der nach zwei Klassen zusammengefaßten Gutachten (gemäß der Datenzusammenfassung $j \times h'_2 \times i'$; 21 Polaritäten (j) $\times$ 3 Grade der Einstellung (h'_2) $\times$ 2 Klassen von Gutachten (i'); vgl. Seite 96) darstellen. Unsere Fragestellung lautet: ¹⁾

Sind die Urteilsstrukturen der nach Einstellungswerten gruppierten Auftraggeber ähnlich, und gibt es auffällige Abweichungen von der zu erwartenden EPA-Struktur, wenn Auftraggeber Gutachten beurteilen, die (nach Empfehlungsgraden) in zwei Klassen gruppiert sind?²⁾

Unter Hinweis auf die im Anhang wiedergegebenen Auszüge der Ergebnisse der Faktorenanalyse (Tabellen 57bis 62 ,Seite 289 ff.) verzichten wir auf die Darstellung der einzelnen Faktoren, da die unter dem Gesichtspunkt dieses Abschnittes extrahierten Faktoren inhaltlich den bereits extrahierten Faktoren der vorausgegangenen Kapitel ähnlich sind.

Wenn Auftraggeber, die nach Einstellungen gruppiert sind , nach Klassen zusammengefaßte Gutachten beurteilen, erscheint innerhalb der Untergruppe a eine unterschiedliche Urteilsstruktur. Demnach werden von Auftraggebern,

1)
R-Analyse pro Untergruppe (a,b,c) über zwei Gutachtenklassen ('3er'- und '5er'-Gutachten) und Bpn gemittelte Ratings.

die durch eine negative Einstellung zu Psychologen (Untergruppe a) gekennzeichnet sind, Gutachten mit dem abschließenden Empfehlungsgrad "zu empfehlen (3)" mit nur drei konsistenten Urteilsdimensionen bewertet. Bei Beurteilung von Gutachten mit dem abschließenden Empfehlungsgrad "nicht zu empfehlen (5)" werden dagegen vier Urteilsdimensionen erforderlich.¹⁾

Vergleicht man die Urteilsstrukturen der Untergruppen b und c, so fällt auf, daß die Anzahl der extrahierten Urteilsdimensionen (jeweils zwei unipolare, zwei bipolare Faktoren) gleich ist. Außerdem sind die jeweils vergleichbaren Urteilsdimensionen durch ähnliche Polaritätenkonstellationen repräsentiert.

Die auf Seite 167 formulierte Frage ist mit folgender Spezifikation zu beantworten:

Mit Ausnahme der Untergruppe a (wenn Bpn dieser Gruppe '3er'-Gutachten beurteilen) sind die Urteilsstrukturen der nach Einstellung gruppierten Auftraggeber ähnlich. Unterschiedliche Urteilsstrukturen ergeben sich auch dann nicht (mit Ausnahme der Untergruppe a), wenn man Gutachten nach (2) Klassen zusammenfaßt. Ähnlichkeiten zu den zu erwartenden Hauptfaktoren des semantischen Differentials ('evaluation', 'potency') können aufgrund intuitiver Deutung für jeweils zwei der drei bis vier pro Untergruppe (a,b,c) extrahierten Faktoren festgestellt werden.

1)

Vgl. Tabelle 5^a (Seite 290).

4.1.1.4.

Diskussion

Mit der Analyse der Urteilsabgabe nach Einstellungswerten gruppierter Auftraggeber wollten wir prüfen, ob die Einstellung zur Quelle der Information Hindernis des Informationsübertragungsprozesses zwischen Psychologen und deren Auftraggebern ist und welche Urteilsstrukturen festzustellen sind, wenn Auftraggeber nach ihrer Einstellung zu Psychologen bzw. der "Psychologie" gruppiert werden.

Die Zweckmäßigkeit der vorgenommenen Klassifikation nach Einstellungswerten konnte diskriminanzanalytisch bestätigt werden, d.h., eine Gruppierung der Auftraggeber nach ihren Einstellungswerten schlägt sich in der Urteilsabgabe nieder. Über Ratings der als trennscharf (schrittweise) selektierten Polaritäten wurden pro Gutachten und Untergruppen F-Tests durchgeführt (Tabelle 15, Seite 156). Durch Auszählen der signifikant abweichenden Urteilsabgaben pro Gutachten und Untergruppe war die Tendenz zu erkennen, daß Auftraggeber mit positiver Einstellung zu Psychologen (Untergruppe c) häufiger Urteilsübereinstimmung zu Auftraggebern mit mittlerer Einstellung (Untergruppe b) zeigten, als zu Auftraggebern mit negativer Einstellung (Untergruppe a).

Die dargestellten Ergebnisse lassen sich einreihen in die vielen Erkenntnisse der Kommunikationsforschung, die besonders das Problem der Urteilsübereinstimmung in Abhängigkeit der Einstellung zur Quelle der Information tangieren (HOVLAND und WEISS, 1951; HOVLAND und MANDELL, 1952; KLAPPER, 1960 u.v.a.m.).

Einblick in die Urteilsstrukturen der nach Einstellung gruppierten Auftraggeber erhielten wir über die faktorenanalytische Auswertung. Es konnte gezeigt werden, daß die Urteilsstrukturen der nach Einstellung gruppierten Auftraggeber weitgehend übereinstimmen (Übereinstimmung entsprechend der Anzahl konsistenter Urteilsdimensionen und der diese Urteilsdimensionen kennzeichnenden Polaritäten).

Die hohe Übereinstimmung der Komplexität der Urteilsstrukturen führten wir darauf zurück, daß sich die nach Einstellung klassifizierten Gruppen von Auftraggebern aus einem anderen Personenkreis der Stichprobe zusammensetzten. Wir schlossen außerdem nicht aus, daß die Strukturiertheit kognitiver Beurteilungssysteme u.a. durch die verschiedenen Interaktionsebenen zwischen Psychologen und Auftraggebern (entsprechend den Gruppierungsgesichtspunkten: Kontakte, Einstellung) bedingt sein kann.

Die Problematik der Interpretation und der Ähnlichkeitsvergleiche von Urteilsdimensionen war auch in diesem Teilabschnitt unverändert, weshalb wir auf die entsprechenden Ausführungen (Seite 99ff.) verweisen.

Mit den bis hier durchgeführten Analysen haben wir die Voraussetzungen für den Vergleich der Urteilsabgaben zwischen Psychologen und Auftraggebern geschaffen. In dem folgenden Kapitel werden die Urteilsabgaben von Psychologen und den verschiedenen Auftraggeberuntergruppen miteinander verglichen.

4.1.2.

Urteilsbildung der Psychologen über den Kommunikationsinhalt im Vergleich zur Urteilsbildung der Auftraggeber

In den folgenden Abschnitten stellen wir die Urteilsabgaben von Psychologen (Untergruppe 4) dar und vergleichen sie mit den Ergebnissen der nach Kontaktenge und Einstellungen gruppierten Auftraggeber.

Für die Dateninspektion gelten gleiche methodische Voraussetzungen, wie sie in den vorangegangenen Kapiteln ausführlich beschrieben wurden. Wir referieren in den folgenden Teilabschnitten zunächst die Urteilsabgaben von Psychologen und vergleichen anschließend die Urteilsabgaben von Psychologen mit denen von Auftraggebern der Untergruppen 1 bis 3 (Kontaktenge) bzw. Auftraggebern der Untergruppen a bis c (Einstellungen). Unsere konkreten Fragestellungen lauten:

- (1) Unterscheiden sich Psychologen von Auftraggebern (gruppiert nach Kontaktenge bzw. Einstellungen) in ihren Urteilsabgaben?
- (2) Werden Psychologen aufgrund ihrer Urteilsabgaben diskriminanzanalytisch richtig klassifiziert?
- (3) Urteilen Psychologen homogener als Auftraggeber?

Zu (1): Die besondere Eigenart der Urteilsbildung von Psychologen kann durch Anwendung der Diskriminanzanalyse dargestellt werden. Bei Inspektion der im Diskriminanzraum lokalisierten Gruppenzentroide (Anlage 12, Seite 32o ff.) wird pro Gutachten die Lokalisation des Gruppenzentroides für Psychologen auffällig. Die Zentroide sind gekennzeichnet durch hohe oder geringe Werte auf einer oder gelegentlich beiden Dimensionen des Diskriminanzraumes. Die Anordnung der Gruppenzentroide von Psychologen und Auftraggebern auf den Dimensionen des Diskriminanz-

raumes zeigt, daß dann pro Gutachten dem Urteil der Psychologen ähnliche Urteilsabgaben gemacht werden, wenn der Kontakt zwischen Auftraggebern und Psychologen als eng einzustufen ist. Diese Tendenz legt nahe, die Enge des Kontaktes zu Psychologen als Störvariable der psychodiagnostischen Informationsübertragung zu betrachten.

Die Dimensionen des Diskriminanzraumes ließen sich inhaltlich nicht interpretieren und benennen (vgl. Seite 121). Nähere Beschreibungen der Diskriminanzdimensionen nach der sie repräsentierenden Polaritäten, die ihrerseits nach verschiedenen Stufen der Bedeutungsklarheit bzw. sozialer Erwünschtheit gegliedert sind, waren nicht möglich. Wir müssen uns mit der weniger präzisen Aussage begnügen, daß das Urteil der Psychologen über die in dem jeweiligen Gutachten dargestellte Person von den Urteilen der verschiedenen Auftraggebergruppen abweicht, daß aber mit zunehmenden Kontakt von Auftraggebern zu Psychologen die Urteilsabgaben konvergieren.

Zu (2): Aufgrund ihrer Urteilsabgaben sind die an dieser Untersuchung beteiligten Psychologen als Gruppe deutlich wiederzuerkennen. Dies wird durch die Häufigkeiten der richtigen Zuordnungen (Tabelle 9, Seite 107) belegt, was zu der Aussage berechtigt, daß Psychologen diskriminanzanalytisch als Gruppe klassifiziert sind.

Einige Zuordnungen (Tabelle 9, Seite 107) erfolgen in die Auftraggeberuntergruppe 2, was nicht ganz den Erwartungen entspricht. Wir haben aufgrund des intensiveren Kontaktes zwischen Auftraggebern der Untergruppe 3 und Psychologen (Untergruppe 4) häufigere Zuordnungen in die Auftraggeberuntergruppe 3 erwartet. Entscheidend ist, daß, dargestellt an der Häufigkeit richtiger Zuordnungen (Tabelle 9, Seite 107), Psychologen in ihrem Urteil homogener als Auftraggeber

urteilen und die Übereinstimmung der a-priori und empirischen (diskriminanzanalytisch bestätigten) Klassifikation für Psychologen (Untergruppe 4) auffallend groß ist.

Ähnliche Ergebnisse werden erzielt, wenn Urteilsabgaben von Psychologen zusammen mit Urteilsabgaben von nach Einstellung gruppierten Auftraggebern diskriminanzanalytisch untersucht werden (vgl. Tabelle 14, Seite 150).

Zu (3): Die durchschnittliche Profilstreuung pro Gutachten ¹⁾ zeigt nach subjektiver Inspektion, daß die Werte für Psychologen kleiner sind als die durchschnittlichen Profilstreuungen pro Gutachten der übrigen Auftraggeberuntergruppen (Tabelle 30, Seite 257).

Eine differenziertere Betrachtung der Ergebnisse aus den Tabellen 9 und 14 (Seite 107 und Seite 150) gibt keine weitere Information über die Urteilsabgabe der Psychologen (z.B. kann die Annahme, die Divergenz der Urteile stehe in Beziehung zu dem das Gutachten abschließenden Empfehlungsgrad, nicht bestätigt werden).

1)

Mittelung der Ratings über 21 Polaritäten und Bpn der jeweiligen Untergruppe.

4.1.2.1.

Vergleich der Urteile anhand der schrittweise selektierten Polaritäten

Anhand der Ergebnisse der Diskriminanzanalyse konnte bereits festgestellt werden, daß Auftraggeber und Psychologen sich in der Beurteilung von psychologischen Gutachten unterscheiden (Prüfgröße Lambda; siehe Tabellen 28, 50; Seite 251, 280).

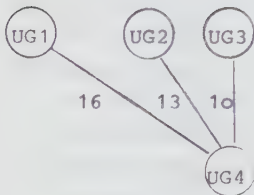
Wenn man Urteilsabgaben von Psychologen mit denen der nach Kontaktenge gruppierten Auftraggeber analysiert, reichen 4 bis 9 Polaritäten (Tabelle 31, Seite 258), um die Bpn aufgrund ihrer Urteilsabgaben voneinander zu trennen und sie richtig einer der bezeichneten Untergruppen zuzuordnen. Im Vergleich dazu reichen bei der Analyse der nach Einstellungen gruppierten Auftraggeber schon 2 bis 7 Polaritäten für eine Trennung aufgrund der Urteilsabgaben (Tabelle 52, Seite 282).

Die Urteilsabgabenauf den schrittweise selektierten (und die Gruppen trennenden) Polaritäten wurden multivariaten Paarvergleichen unterzogen, die über F-Werte (vgl. Tabellen 10, 15; Seite 117, 156) auf Signifikanz der Trennung zwischen den Gruppen pro Gutachten geprüft wurden. Die Häufigkeit signifikanter F-Werte (1%-Niveau) in o.e. Tabellen zeigt, daß Psychologen sich in ihrer Urteilsabgabe weniger häufig von Auftraggebern mit engem Kontakt (Untergruppe 3) unterscheiden als von Auftraggebern mit geringem Kontakt (Untergruppe 1).

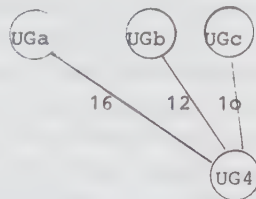
Die Häufigkeit ¹⁾, mit der sich Psychologen von Auftraggebern in der Urteilsabgabe unterscheiden, entspricht der in Abb. 9 dargestellten Beziehung.

Abb.: 9 : Urteilsabweichung in Abhängigkeit von Kontakt-
enge (Figur a) und Einstellung (Figur b)

Figur a



Figur b



Psychologen (UG4) unterscheiden sich in 10 von 16 Fällen signifikant von Auftraggebern der Untergruppe 3 (UG3) in 13 von 16 Fällen signifikant von Auftraggebern der Untergruppe 2 (UG2), in 16 von 16 Fällen von Auftraggebern der Untergruppe 1 (UG1). (Figur b ist entsprechend zu lesen; UGa = Untergruppe a)

1)

Die Häufigkeit signifikant abweichender Urteile wird über Auszählen der in den Tabellen 10,15 (Seite 117,156) dargestellten signifikanten F-Werte ermittelt.

Die aufgrund der Urteilsabgaben zu beobachtenden und in Abb. 9, Seite 175 dargestellten Beziehungen zwischen Urteilsabweichungen und Kontaktenge bzw. Einstellung entsprechen im wesentlichen unseren Vermutungen, in der Enge des Kontaktes und in der Einstellung zur Quelle der Information Störfaktoren des Informationsübertragungsprozesses zu sehen. Unterschiedliche Beurteilungen von '3er'- oder '5er'-Gutachten konnten nicht festgestellt werden.

Die in den Tabellen 32, 53 (Seite 261,284) aufgeführten Mittelwerte pro schrittweise selektierter Polarität, Gutachten und Untergruppe nehmen entsprechend der Gruppenbezeichnungen (1→2→3→4) im Betrag zu bzw. ab. Hohe Mittelwerte wurden für Psychologen errechnet, wenn diese Polaritäten verwenden, deren Pole bezüglich ihrer sozialen Erwünschtheit weit auseinanderliegen.¹⁾ Niedrige Mittelwerte sind zu beobachten, wenn Psychologen zur Beurteilung von Gutachten Polaritäten verwenden, deren Pole bezüglich der sozialen Erwünschtheit eng zusammenliegen. Diese Beobachtung läßt darauf schließen, daß Psychologen in ihrer Urteilsabgabe weniger der bei Beurteilungen allgemein zu beobachtenden Tendenz zur Mitte (Zentraltendenz) unterliegen als Auftraggeber. Negativ empfundene Eigenschaften einer im Gutachten dargestellten Person werden von Psychologen betont negativ dargestellt (auf Polaritäten, deren Pole bezüglich der sozialen Erwünschtheit geringen Abstand zueinander haben). Dagegen werden positiv empfundene Eigenschaften hoch auf jenen Polaritäten eingestuft, deren Pole bezüglich ihres Kennwertes sozialer Erwünschtheit einen großen Abstand zueinander haben (vgl. Skizze S. 246).

1)

Eine Zusammenfassung des Vergleiches von Urteilsabgaben zwischen Psychologen und Auftraggebern auf der Basis diskriminanzanalytischer Ergebnisse führt zu folgenden Feststellungen:

- 1) Psychologen werden aufgrund ihrer Urteilsabgabe diskriminanzanalytisch als Gruppe klassifiziert. (Geprüft über Häufigkeiten der Zuordnungen; Tabelle 9, Seite 107)
- 2) Psychologen und Auftraggeber unterscheiden sich signifikant in ihrer Urteilsabgabe. (Geprüft über Lambda, $p < 1\%$; Tabellen 28, 50; Seite 251, Seite 280)
- 3) Psychologen unterscheiden sich in ihrer Urteilsabgabe häufiger von Auftraggebern mit geringem Kontakt zu Psychologen (und negativer Einstellung zu Psychologen) als von Auftraggebern, die einen engen Kontakt (und eine positive Einstellung) zu Psychologen haben. (Geprüft über F-Werte, $p < 1\%$; Tabellen 10, 15; Seite 117, Seite 156)
- 4) Psychologen unterliegen nicht dem bekannten Beurteilungsfehler (Zentraltendenz). Sie stufen eine als negativ empfundene Eigenschaft einer im Gutachten dargestellten Person betont negativ ein. Positiv empfundene Eigenschaften einer in einem Gutachten dargestellten Person werden auf Polaritäten hoch eingestuft, deren Pole extreme Positionen auf der gemeinsamen Dimension "soziale Erwünschtheit" einnehmen. (Geprüft durch Inspektion der gemittelten Ratings auf den schrittweise selektierten Polaritäten pro Gutachten und Untergruppe; Tabellen 32, 53; Seite 261, Seite 284)

4.1.2.2.

Vergleich der urteilsrelevanten Faktoren

In den folgenden Teilabschnitten werden die Ergebnisse der R-Faktorenanalysen der Untergruppe 4 (Psychologen) vorgestellt und den faktorenanalytischen Ergebnissen der Auftraggeberuntergruppen (1 bis 3 bzw. a,b,c,) gegenübergestellt. Beim Vergleich der Faktorenstrukturen wollen wir die Schwächen der von uns gewählten eher konservativen Vergleichsmethode (subjektive Ähnlichkeitsbeurteilung) berücksichtigen und den Aussagewert von subjektiv festgestellten (Un-)Ähnlichkeiten der Urteilsstrukturen entsprechend einschränken.¹⁾ Wir betonen außerdem, daß die Urteilsstruktur von Psychologen lediglich als Vergleichsgrundlage dient. Es können keine Aussagen etwa in der Form gemacht werden, daß Psychologen per se richtig urteilen, d.h., ein dem Gutachten adäquateres Urteil abgeben als Auftraggeber.

Die Analyse erfolgt zunächst über alle (16) Gutachten²⁾ und anschließend über klassifizierte (2 Klassen) Gutachten.³⁾

1. Urteilsrelevante Faktoren bei Beurteilung aller Gutachten

Die Ergebnisdarstellungen und Vergleiche der Urteilsabgaben werden in folgender Reihenfolge vorgenommen:

- (1) Urteilsstruktur von Psychologen bei Beurteilung aller (16) Gutachten.
- (2) Vergleich der Urteilsstruktur von Psychologen und Auftraggebern, die nach Kontaktengruppe gruppiert wurden.

1)

Vergleiche Ausführungen Seite 100.

2)

Mittelung der Ratings über (21) Polaritäten, (16) Gutachten und (20) Psychologen.

3)

Mittelung der Ratings über (21) Polaritäten, je (8) Gutachten und (20) Psychologen.

- (3) Vergleich der Urteilsstrukturen von Psychologen und von Auftraggebern, die nach Einstellungswerten gruppiert wurden.

Zu (1): Die Ergebnisse der verschiedenen Rotationslösungen sind in Tabelle 63 (Seite 295) wiedergegeben. Es zeigt sich, daß die für Psychologen (Untergruppe 4) extrahierten Faktoren hochgradig konsistent sind.

Bei Beurteilung aller Gutachten wurden für Psychologen eine bipolare und drei unipolare Urteilsdimensionen extrahiert (Tabelle 19, Seite 181), von denen die Faktoren "sozial integrativ vs. sozial destruktiv" und ein bipolarer aber nicht benannter Faktor den Hauptfaktoren der EPA-Struktur ('evaluation', 'potency') inhaltlich ähnlich sind.

Die Anteile der Faktoren an der gemeinsamen Varianz betragen in der Reihenfolge der Faktorennumerierung (Tabelle 19, Seite 181) 23,24 %; 19,61 %; 19,14 %; 17,18 %.

Zu (2): Der im folgenden durchzuführende Vergleich der Urteilsstrukturen von Psychologen und nach Kontakteng gruppierten Auftraggebern erfolgt durch subjektive Ähnlichkeitsbeurteilung.

Verglichen wird die Anzahl der Urteilsdimensionen und die sie repräsentierenden Polaritäten (einschließlich Faktorenladungen $\geq .30$). Wir müssen berücksichtigen, daß wir die Komplexität der Urteilsbildung und ihre Bedingungen nicht repräsentativ erfaßt haben. Der Vergleich der Urteilsstrukturen soll uns der Lösung des Problems näherbringen, mit welchen Urteilsdimensionen psychodiagnostische Information (Gutachten) von Psychologen und deren Auftraggebern beurteilt werden, und ob die Urteilsstrukturen von Psychologen denen von Auftraggebern ähnlich sind. Ist die Urteilsstruktur von Psychologen und einer der zum Vergleich herangezogenen Auftraggeberuntergruppe ähnlich, so vermuten wir eine von Psychologen und Auftraggebern gleichermaßen

strukturierte Verarbeitung diagnostischer Information. In einem solchen Falle wäre der Kommunikationsprozeß zwischen Psychologen und Auftraggebern von dem störenden Einfluß unterschiedlicher (kognitiver) Beurteilungssysteme "bereinigt".

Die zusammenfassende Darstellung der die Faktoren repräsentierenden Polaritäten (Tabelle 66, Seite 298) erleichtert den subjektiven Ähnlichkeitsvergleich der Urteilsstrukturen.

Wir stellen fest, daß die vorgelegten (16) Gutachten von Psychologen nach einer bipolaren und drei unipolaren Urteilsdimensionen bewertet werden. Von dieser Urteilsstruktur unterscheiden sich:

- (1) Auftraggeber mit geringem Kontakt zu Psychologen (Untergruppe 1) durch eine Urteilsstruktur mit einer unipolaren und zwei bipolaren Urteilsdimensionen. Die folgende Gegenüberstellung der Urteilsdimensionen zeigt Unterschiede der Urteilsstrukturen auf (die mit einem Pfeil verbundenen Urteilsdimensionen stimmen inhaltlich hoch überein):

Urteilsdimensionen
der Untergruppe 1

Urteilsdimensionen
von Psychologen

"sozial integrativ vs.
sozial destruktiv"



"sozial integrativ vs.
sozial destruktiv"

(ohne Benennung,
bipolar)



(ohne Benennung,
bipolar)

"hohe vs. geringe
soziale Dominanz II"

(ohne Benennung,
bipolar)

"hohe vs. geringe
soziale Dominanz I"

Tabelle 19: Auszug von Faktorenladungen
(Untergruppe 4 - Psychologen - ;
exzerpiertes Ladungsbetrag $\geq$ |.30|;
Beurteilung von 16 Gutachten; Rotation von
6 Faktoren)

Faktor I "hohe vs. geringe soziale Dominanz I"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
8	kühn/feige	60	19 stolz/demütig 42
1	fröhlich/traurig	56	5 mutig/ängstlich 38
7	großzügig/kleinlich	48	

Faktor II (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
17	flink/langsam	64	16 still/laut 34
11	rege/träge	58	21 nachgiebig/
20	stolz/demütig	54	hartnäckig (-) 30
		12	geschickt/ unbeholfen - 35

Faktor III "hohe vs. geringe soziale Dominanz II"

Variable Nr.:	
14	nach außen/ nach innen gerichtet 70
15	unempfindlich/sensibel 59
16	still/laut 54
18	zurückhaltend/aggressiv 36

Faktor IV "sozial integrativ vs. sozial destruktiv"

Variable Nr.		Variable Nr.	
3	gut/böse	67	4 offen/hinterlistig 46
10	ehrlich/verlogen	66	2 natürlich/affektiert 46

Der zuletzt aufgeführte bipolare Faktor der Untergruppe 1 ist durch Polaritäten markiert, die auch auf dem Faktor "hohe vs. geringe soziale Dominanz I" laden,

- (2) Auftraggeber mit mittlerem Kontakt (Untergruppe 2) durch eine Urteilsstruktur, die der von Auftraggebern der Untergruppe 1 entspricht,
- (3) Auftraggeber mit engem Kontakt (Untergruppe 3) kaum. D.h., die Urteilsstruktur von Auftraggebern mit engem Kontakt zu Psychologen zeigt hohe Ähnlichkeit zur Urteilsstruktur von Psychologen.

Als zusammenfassendes Ergebnis der bisherigen Urteilsvergleiche zwischen Psychologen und nach Kontaktenge gruppierten Auftraggebern läßt sich feststellen, daß die Urteilsstruktur von Auftraggebern dann umfangreicher an Dimensionen ist und zu der Urteilsstruktur von Psychologen hohe Ähnlichkeit zeigt, wenn die Beziehung zwischen Psychologen und Auftraggebern durch enge Kontakte gekennzeichnet ist. Darin sehen wir ein weiteres Indiz, in geringer 'Enge des Kontaktes' zu Psychologen eine die Informationsverarbeitung beeinträchtigende Störvariable zu sehen.

Zu (3): Die nach Einstellung gruppierten Auftraggeber (Untergruppen a, b, c) beurteilen die vorgelegten (16) Gutachten nach weitgehend übereinstimmenden Urteilsstrukturen (gleiche Anzahl Urteilsdimensionen, die durch ähnliche Polaritätenkonstellationen und Faktorenladungen gekennzeichnet sind). Die Urteilsstrukturen dieser Auftraggeberuntergruppen (a, b, c) sind durch zwei unipolare und zwei bipolare Urteilsdimensionen gekennzeichnet. Eine Gegenüberstellung der Urteilsdimensionen von Auftraggebern der Untergruppen a, b, c mit Urteilsdimensionen von Psychologen läßt eine hohe Ähnlichkeit der Urteilsstrukturen er-

kennen:

Urteilsdimensionen der Untergruppen a, b, c ¹⁾	Urteilsdimensionen von Psychologen
"sozial integrativ vs. sozial destruktiv"	"sozial integrativ vs. sozial destruktiv"
(ohne Benennung, bipolar)	(ohne Benennung, bipolar)
"hohe vs. geringe soziale Dominanz II"	"hohe vs. geringe soziale Dominanz II"
(ohne Benennung, bipolar)	---
---	"hohe vs. geringe soziale Dominanz I"

Die zuletzt genannte bipolare Urteilsdimension der Auftraggeberuntergruppen a, b, c ist durch Polaritäten gekennzeichnet, von denen einige auch die Urteilsdimension "hohe vs. geringe soziale Dominanz I" markieren. Die Bipolarität erweist sich gegenüber Rotationslösungen mit unterschiedlicher Faktorenzahl als stabil (vgl. u.a. Tabelle 55, Seite 287) und ist durch die Polarität "zurückhaltend/aggressiv" im negativen Bereich gekennzeichnet.

Die Ähnlichkeit der Urteilsstrukturen zwischen Psychologen und nach Einstellung gruppierten Auftraggebern ist deutlich höher als in den weiter oben durchgeführten Ähnlichkeitsvergleichen. Wir konnten feststellen, daß Auftraggeber, nach ihrer Einstellung zu Psychologen gruppiert,

1)

Die o.e. Urteilsdimensionen sind für die Untergruppen a, b, c repräsentativ (wenn pro Polarität, Untergruppe und über alle 16 Gutachten gemittelte Ratings R-Analysen gerechnet werden).

eine den Psychologen weitgehend ähnliche Urteilsstruktur haben.

2. Urteilsrelevante Faktoren bei Beurteilung der nach Klassen zusammengefaßten Gutachten

Das Gutachtenmaterial wurde auf zwei Klassen reduziert (vgl. Seite 136f). Je Klasse wurden die Ratings der Psychologen (Untergruppe 4) faktorenanalysiert.¹⁾

Die Ergebnisdarstellungen der Urteilsstruktur von Psychologen (wenn diese '3er'- bzw. '5er'-Gutachten beurteilen) und der Vergleich zur Urteilsstruktur von Auftraggebern werden in dieser Reihenfolge vorgenommen:

- (1) Urteilsstruktur von Psychologen bei Beurteilung von '3er'-Gutachten,
- (2) Vergleich der Urteilsstruktur von Psychologen und von nach Kontaktengruppe gruppierten Auftraggebern (bei Beurteilung von '3er'-Gutachten),
- (3) Vergleich der Urteilsstruktur von Psychologen und von nach Einstellungen gruppierten Auftraggebern (bei Beurteilung von '3er'-Gutachten),
- (4) Urteilsstruktur von Psychologen bei Beurteilung von '5er'-Gutachten,
- (5) Vergleich der Urteilsstruktur von Psychologen und von nach Kontaktengruppe gruppierten Auftraggebern (bei Beurteilung von '5er'-Gutachten),
- (6) Vergleich der Urteilsstruktur von Psychologen und von nach Einstellungen gruppierten Auftraggebern (bei Beurteilung von '5er'-Gutachten).

1)

R-Analyse (pro Polarität gemittelte Ratings über (8) Gutachten und (20) Psychologen).

Zu (1): Die zu einer Klasse zusammengefaßten '3er'-Gutachten werden von Psychologen mit Hilfe von vier konsistenten (eine unipolare, drei bipolare) Urteilsdimensionen bewertet:

Urteilsdimensionen von Psychologen
bei Beurteilung von '3er'-Gutachten

"sozial integrativ vs. sozial destruktiv"

(ohne Benennung, bipolar)

"hohe vs. geringe soziale Dominanz II"

"geringe vs. hohe soziale Erwünschtheit"

Die vierte Urteilsdimension (Faktor IV, Tabelle 20, Seite 186) wurde als konsistente Urteilsdimension bisher nicht extrahiert.

Die diese Urteilsdimension markierenden Polaritäten (fröhlich/traurig, ausgeglichen/launisch, ehrlich/verlogen) laden auch auf anderen (bisher extrahierten) Urteilsdimensionen. Bei näherer Betrachtung erkennt man, daß es sich um Polaritäten handelt, deren Pole mittlere bzw. weit auseinanderliegende Positionen auf der Dimension "soziale Erwünschtheit" einnehmen (vgl. Skizze, Tabelle 24, Seite 246).

Wir wollen die vierte Urteilsdimension als Fusion der Faktoren "sozial integrativ vs. sozial destruktiv" und "hohe vs. geringe soziale Dominanz I" betrachten. Diese Urteilsdimension haben wir aufgrund der sie kennzeichnenden Polaritäten mit "geringe vs. hohe soziale Erwünschtheit" bezeichnet.

Unter Zuhilfenahme der Daten in Tabelle 32 (Seite 261) wollen wir am Rande anmerken, daß Psychologen auf den die Urteilsdimension "geringe vs. hohe soziale Erwünschtheit" repräsentierenden Polaritäten höhere Einstufungen vornehmen als Auftraggeber.

Tabelle 20: Auszug von Faktorenladungen
(Untergruppe 4 - Psychologen - ;
Beurteilung von '3er'-Gutachten;
exzerpierter Ladungsbetrag $\geq$ |.30|;
Rotation von 6 Faktoren) ¹⁾

Faktor I "hohe vs. geringe soziale Dominanz I"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
16 still/laut	73	15 unempfindlich/...	
14 nach außen/ nach innen gerichtet	68	sensibel	61
		18 zurückhaltend/ aggressiv	51

Faktor II "sozial integrativ vs. sozial destruktiv"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
3 gut/böse	71	4 offen/hinterlistig	47
10 ehrlich/verlogen	71	2 natürlich/affektiert	47

Faktor III (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
11 rege/träge	66	21 nachgiebig/	
16 still/laut	61	hartnäckig	(-) 43
20 ideenreich/ einfallslos	59	4 offen/hinterlistig	-36
15 unempfindlich/ sensibel	35	12 geschickt/.....	
13 selbstlos/berechnend	35	unbeholfen	-33

Faktor IV "hohe vs. geringe soziale Erwünschtheit"

Variable Nr.:	
9 ausgeglichen/launisch	64
10 ehrlich/verlogen	35
1 fröhlich/traurig	38

1)

Die Konsistenz der Faktoren wird durch die Auszüge der Faktorenladungen in den Tabellen 64 bis 65 (Seite 296 ff.) dargestellt.

Zu (2): Vergleichen wir die Urteilsdimensionen der Psychologen mit denen der nach Kontaktenge gruppierten Auftraggeber, so können wir feststellen, daß Auftraggeber mit geringem Kontakt zu Psychologen (Untergruppe 1) sog. '3er'-Gutachten mit drei, Psychologen dagegen mit vier Urteilsdimensionen beurteilen. Es ergibt sich folgende Gegenüberstellung der Urteilsdimensionen:

Auftraggeber der Untergruppe 1		Psychologen
"sozial integrativ vs. sozial destruktiv"	↔	"sozial integrativ vs. sozial destruktiv"
(ohne Benennung, bipolar)	↔	(ohne Benennung, bipolar)
---		"hohe vs. geringe soziale Dominanz II"
(ohne Benennung, bipolar)		---
---		"geringe vs. hohe soziale Erwünschtheit"

Die mit einem Pfeil verbundenen Urteilsdimensionen sind aufgrund der sie markierenden Polaritäten ähnlich. Aus der oben durchgeführten Gegenüberstellung der Urteilsstrukturen wird deutlich, daß Auftraggeber mit geringem Kontakt zu Psychologen (Untergruppe 1) in ihrem Urteil eine von Psychologen abweichende Urteilsstruktur zugrunde legen (unterschiedliche Anzahl der Urteilsdimensionen, inhaltlich verschiedene Urteilsdimensionen).

Auftraggeber mit mittlerem Kontakt zu Psychologen (Untergruppe 2) urteilen ähnlich wie Auftraggeber der Untergruppe 1.

Ein Vergleich der Urteilsstruktur von Auftraggebern der Untergruppe 2 mit der von Psychologen führt zu ähnlichen Unterschieden wie sie bei Auftraggebern der Untergruppe 1 festgestellt wurden.

Auftraggeber mit engem Kontakt zu Psychologen (Untergruppe 3) beurteilen '3er'-Gutachten mit einer bipolaren und drei unipolaren Urteilsdimensionen. Zwischen Auftraggebern der Untergruppe 3 und Psychologen ist eine höhere Ähnlichkeit der Urteilsstrukturen festzustellen als zwischen Auftraggebern der übrigen Untergruppen, was folgende Gegenüberstellung der Urteilsdimensionen demonstriert:

Auftraggeber der Untergruppe 3		Psychologen
"sozial integrativ vs. sozial destruktiv"	↔	"sozial integrativ vs. sozial destruktiv"
(ohne Benennung, bipolar)	↔	(ohne Benennung bipolar)
"hohe vs. geringe soziale Dominanz II"	↔	"hohe vs. geringe soziale Dominanz II"
"hohe vs. geringe soziale Dominanz I"		---
---		"geringe vs. hohe soziale Erwünschtheit"

Die Urteilsstrukturen ähneln sich aufgrund der ersten drei genannten Urteilsdimensionen. Erst durch die jeweils vierte Urteilsdimension weichen die Urteilsstrukturen voneinander ab: Es zeigt sich einmal mehr, daß Auftraggeber mit engem Kontakt zu Psychologen ein den Psychologen ähnlich strukturiertes Urteil abgeben.

Zu (3): Vergleicht man die Urteilsstruktur von Psychologen mit der nach Einstellungswerten gruppierter Auftraggeber, dann ist die Ähnlichkeit der Urteilsstrukturen bei Beurteilung von '3er'-Gutachten sehr hoch:

Auftraggeber der Untergruppen a, b, c ¹⁾		Psychologen
"sozial integrativ vs. sozial destruktiv"	↔	"sozial integrativ vs. sozial destruktiv"
(ohne Benennung, bipolar)	↔	(ohne Benennung, bipolar)
"hohe vs. geringe soziale Dominanz II"	↔	"hohe vs. geringe soziale Dominanz II"
(ohne Benennung, bipolar)		---
---		"geringe vs. hohe soziale Erwünschtheit"

Abweichungen sind in der besonderen Eigenart der vierten Urteilsdimension von Psychologen festzustellen und der nicht benannten bipolaren Urteilsdimensionen der Untergruppen a, b, c.

1)

Die o.a. Urteilsstruktur ist repräsentativ für die drei nach Einstellungswerten gekennzeichneten Auftraggeberuntergruppen. Vergleiche der Urteilsstruktur einzelner Untergruppen (a, b, c) mit der von Psychologen erübrigen sich.

Zu (4): Die abschließende Betrachtung urteilsrelevanter Faktoren bezieht sich auf die Urteilsstruktur, die sich ergibt, wenn Psychologen in Gutachten beschriebene Personen beurteilen, die nicht weiterempfohlen werden (Empfehlungsgrad "nicht zu empfehlen (5)"). Die Urteilsstruktur von Psychologen ist in diesem Fall mit einer bipolaren und drei unipolaren Urteilsdimensionen gekennzeichnet. Die ersten beiden Urteilsdimensionen sind vermutlich instrumentspezifisch, sie lassen sich inhaltlich den Faktoren 'evaluation' und 'potency' zuordnen.

Es folgt die Gegenüberstellung der Urteilsstrukturen von Psychologen, wenn diese '3er'- bzw. '5er'-Gutachten beurteilen:

Urteilsdimensionen bei Beurteilung von '5er'-Gutachten		Urteilsdimensionen bei Beurteilung von '3er'-Gutachten
"sozial integrativ vs. sozial destruktiv"	↔	"sozial integrativ vs. sozial destruktiv"
(ohne Benennung, bipolar)	↔	(ohne Benennung, bipolar)
"hohe vs. geringe soziale Dominanz II"	↔	"hohe vs. geringe soziale Dominanz II"
"hohe vs. geringe soziale Dominanz I"		---
---		"geringe vs. hohe soziale Erwünschtheit"

Im Vergleich zur Beurteilung von '3er'-Gutachten beurteilen Psychologen '5er'-Gutachten stärker unter dem Aspekt der sozialen Dominanz.

Die 'Homogenisierung' des Gutachtenmaterials wirkt sich bei Psychologen stärker auf die Urteilsstruktur aus, als bei Auftraggebern. Die Personwahrnehmung von Psychologen scheint sensitiver und differenzierter zu sein, als man es anhand der extrahierten Urteilsdimensionen bei Auftraggebern bisher feststellen konnte.

Tabelle 21 : Auszug von Faktorenladungen
 (Untergruppe 4 -Psychologen- ;
 Beurteilung von 'Ser'-Gutachten;
 exzerpierter Ladungsbetrag $\geq$ |.30| ;
 Rotation von 6 Faktoren) 1)

Faktor I (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
1	fröhlich/traurig	64	16 still/laut
12	geschickt/unbeholfen	43	17 flink/langsam
8	kühn/feige	36	11 rege/träge
			20 ideenreich/einfallslos
			18 zurückhaltend/
			aggressiv
			-50
			-47
			-42
			-43
			-38

Faktor II "hohe vs. geringe soziale Dominanz II"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
14	nach außen/ nach	16	still/laut
	innen gerichtet	68	13 selbstlos/berechnend
15	unempfindlich/sensibel	61	
18	zurückhaltend/		
	aggressiv	48	
			45
			31

Faktor III "sozial integrativ vs. sozial destruktiv"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
2	natürlich/affektiert	70	13 selbstlos/berechnend
10	ehrlich/verlogen	65	1 fröhlich/traurig
			48
			39

Faktor IV "hohe vs. geringe soziale Dominanz II."

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
5	mutig/ängstlich	64	8 kühn/feige
7	großzügig/kleinlich	59	
			32

1)

Konsistenz der Faktoren siehe Tabelle 65 (Seite 297)

Zu (5): Vergleicht man die bei Beurteilung von '5er'-Gutachten zugrundeliegende Urteilsstruktur von Psychologen (Untergruppe 4) mit der Urteilsstruktur von nach Kontaktenge gruppierten Auftraggebern (Untergruppen 1 bis 3), dann fallen besonders Abweichungen zur Urteilsstruktur von Auftraggebern der Untergruppen 1 und 2 auf. Psychologen urteilen mit vier konsistenten (eine bipolare, drei unipolare) Urteilsdimensionen, Auftraggeber der Untergruppen 1 und 2 dagegen mit drei konsistenten (eine unipolare, zwei bipolare) Urteilsdimensionen. Ähnliche Abweichungen konnten auch in den vorangegangenen Vergleichen festgestellt werden.

Dagegen beurteilen Auftraggeber der Untergruppe 3 '5er'-Gutachten mit weitgehend ähnlichen Urteilsdimensionen wie Psychologen.

Diese Ergebnisse lassen sich einreihen in den mehrfach aufgezeigten Zusammenhang zwischen Urteilsabgabe und der Enge des Kontaktes zu Psychologen.

Zu (6): Bei Beurteilung von '5er'-Gutachten urteilen Psychologen und nach Einstellung gruppierte Auftraggeber nach sehr ähnlichen Urteilsstrukturen (gleiche Anzahl , inhaltlich ähnliche Urteilsdimensionen): Eine negative Einstellung zu Psychologen schlägt sich nicht wesentlich in der Urteilsstruktur von Auftraggebern nieder. Als Ergebnis der Ähnlichkeitsvergleiche von Urteilsstrukturen (wenn Polaritäteneinstufungen von '5er'-Gutachten faktorenanalysiert werden) läßt sich das Kriterium "Einstellung zu Psychologen" nicht als Störvariable des Informationsübertragungsprozesses identifizieren.

Die wesentlichen Ergebnisse der subjektiven Ähnlichkeitsvergleiche urteilsrelevanter Faktoren von Psychologen und Auftraggebern lassen sich zusammenfassend wie folgt darstellen :

- 1) Die Urteilsstruktur von Psychologen ist umfangreicher an Dimensionen und detaillierter als die jener Auftraggeber, die sich durch niedrige bzw. mittlere Kontaktenge zu Psychologen auszeichnen.
- 2) Auftraggeber mit engem Kontakt zu Psychologen urteilen nach einer den Psychologen ähnlichen Urteilsstruktur.
- 3) Psychologen berücksichtigen in ihrer Urteilsabgabe die Unterschiedlichkeit der diagnostischen Information ('3er'-, '5er'-Gutachten) durch Aktivierung verschiedener Urteilsdimensionen. Auftraggeber pflegen dagegen unabhängig vom Urteilsobjekt nach einer einheitlichen Urteilsstruktur zu bewerten.
- 4) Hohe Übereinstimmung in der Urteilsabgabe zwischen Psychologen und Auftraggebern wird erreicht, wenn man Auftraggeber nach ihren Einstellungswerten zu Psychologen bzw. der 'Psychologie' gruppiert.

4.1.2.3.

Diskussion

Wie eingangs dargestellt, können Verständigungsschwierigkeiten auch dann auftreten, wenn Menschen derselben Sprachgemeinschaft miteinander kommunizieren, so daß es notwendig erscheint, innerhalb derselben Sprachgemeinschaft eine Nachricht in eine dem Empfänger dieser Nachricht verständliche Form umzusetzen. Will man überprüfen, ob der Empfänger das verstanden hat, was der Sender verstanden haben möchte, prüft man die Effektivität einer Kommunikation. Die Effektivität ist begrenzt und wird bestimmt durch den Grad der Übereinstimmung zwischen der intendierten und der vom Empfänger aufgenommenen Nachricht.

Mögliche Verständigungsschwierigkeiten können u.a. durch verschiedene Urteilsstrukturen zwischen Sender und Empfänger bedingt sein. Zur Vermeidung von Verständigungsschwierigkeiten müßte der Sender die Urteilsdimensionen des Empfängers antizipieren. "...Es ist also sinnlos, wenn man irgendetwas sagt, wofür beim Auftraggeber... überhaupt keine Dimension seines Bezugssystemes vorhanden ist" (HERRMANN, 1966, S.122). Stellen wir Diskrepanzen in den Urteilsstrukturen von Psychologen und Auftraggebern fest, fragen wir in einem nächsten Schritt nach möglichen Ursachen und Fehlerquellen.

Diese Vorgehensweise haben wir unserer Untersuchung zugrunde gelegt. Wir stellten unterschiedliche Beurteilungen über ein und dasselbe Gutachten fest. Insbesondere waren zum Teil (nach subjektiver Ähnlichkeitsbeurteilung) auffällige Abweichungen der Urteilsstrukturen von Psychologen und nach Kontaktenge gruppierten Auftraggebern festzustellen.

Psychologen vermeiden in ihrem Urteil häufig mittlere Positionen auf den schrittweise selektierten Polaritäten, was anhand der pro Gutachten und Polarität gemittelten Ratings belegt werden konnte (Tabelle 32, Seite 261). Diese Urteilstendenz der Psychologen mag als berufstypisch zu deuten sein, denn sie werden im Rahmen ihrer täglichen Arbeit häufiger mit dem Problem von "Beurteilungsfehlern" konfrontiert. Urteilsfehler dieser Art ("Tendenz zur Mitte") werden Psychologen bewußter sein als Vertretern anderer Berufsgruppen, weshalb sie Fehler dieser Art auch zu vermeiden suchen.

Die Analyse der Urteilsabgaben wies auf weitere Ursachen der Verständigungsschwierigkeiten im Kommunikationsprozeß zwischen Psychologen und Auftraggebern hin. So pflegen Psychologen in ihrer Urteilsabgabe mit vier Urteilsdimensionen anders (differenzierter ?) zu urteilen als nach Kontaktenge gruppierte Auftraggeber der Untergruppen 1 und 2, für die sich nur drei konsistente Urteilsdimensionen extrahieren ließen.

Auftraggeber mit engem Kontakt zu Psychologen (Untergruppe 3) zeigen in der Einstufung auf den Polaritäten und in ihrer Urteilsstruktur eine den Psychologen weitgehend ähnliche Urteilsabgabe.

Durch Aktivierung verschiedener Urteilsdimensionen werden Psychologen der Unterschiedlichkeit der in psychologischen Gutachten dargestellten Personen eher gerecht als Auftraggeber, die sowohl '3er'- als auch '5er'-Gutachten nach gleichen Urteilsdimensionen beurteilen.

Aufgrund der vorliegenden Befunde kann festgestellt werden, daß mit zunehmender Enge des Kontaktes zu Psychologen Urteilsdifferenzen zwischen Psychologen und Auftraggebern geringer werden. Diese Tendenz stimmt mit unserer eingangs formulierten Annahme (vgl. Seite 36) überein, nach der die Enge des Kontaktes zwischen Kommunikationspartnern sich auf deren Urteilsstrukturen auswirken kann.

Die diskriminanzanalytischen Ergebnisse der nach Kontakt-enge und Einstellungswerten gruppierten Auftraggeber lassen im Vergleich zu Psychologen häufig signifikant abweichende Urteilsabgaben erkennen. Aufgrund beobachteter Zusammenhänge konnten wir feststellen, daß geringe Enge des Kontaktes und negative Einstellung zu Psychologen sich auf den Informationsübertragungsprozeß zwischen Psychologen und Auftraggebern störend auswirken.

Ursachen der abweichenden Urteilsabgaben zwischen Psychologen und Auftraggebern könnten durch Mangel an Dialog verursacht sein. Erst durch den Kontakt und durch das Gespräch (wie es zwischen Auftraggebern der Untergruppe 3 und Psychologen in der Regel stattfindet) können diese Abweichungen abgebaut werden. Es ist durch Untersuchungen (LOOMIS, 1946; STOUFFER, 1949/50; HOMANS, 1950) erwiesen, daß zwischen Kommunikationspartnern, die in unmittelbarem dialogischen Kontakt stehen, weniger Verständigungsschwierigkeiten zu beobachten sind, womit die Fehlerquote im Informationsübertragungsprozeß reduziert wird.

Die Tatsache, daß Auftraggeber mit engem Kontakt zu Psychologen ein den Psychologen ähnliches Urteil abgeben, ist

nicht zuletzt darin begründet, daß sie aufgrund des häufigen Kontaktes zu Psychologen Zugang zu deren Sprachgebrauch und Urteilsstruktur bekommen. Nicht auszuschließen ist, daß aufgrund der Interaktion zwischen Psychologen und Auftraggebern der Untergruppe 3 auch Psychologen Zugang zu dem Sprachgebrauch und der Urteilsstruktur von Auftraggebern (der Untergruppe 3) bekommen und internalisieren.

Wir können abschließend resümieren, daß völlig übereinstimmende Urteilsabgaben nicht gelingen. Das mag u.a. darin begründet sein, daß Kommunikationspartner sich aus Mangel an Kontakt nicht auf eine "gemeinsame Sprache" mit gemeinsamen semantischen Bedeutungsgehalten einigen können. Erst durch die engere Anpassung an die jeweiligen Bedürfnisse und Interessenlagen der Kommunikationspartner wird man eine stärker übereinstimmende Urteilsstruktur und damit eine weniger fehlerbehaftete Informationsübertragung erwarten können.

4.2.

Die Prägnanz des Urteils (Auswahl von Eigenschaften aus einer Eigenschaftswörterliste)

Unter Ausnutzung der Tatsache, daß Menschen in ihrer Urteilsbildung über andere Personen einer häufig etikettenhaften Attribuierung unterliegen, bedienen wir uns eines Eigenschaftslistenverfahrens (vgl. Seite 73 f.). Die Bpn wurden gebeten, 7 Eigenschaften (nicht mehr und nicht weniger) aus einer Liste mit 51 Eigenschaftswörtern nach Lesen des einzelnen Gutachtens zu bestimmen. ¹⁾

Die Auswertung der von den Bpn pro Gutachten ausgewählten Eigenschaften erfolgt mit Hilfe eines von KATZ u. BRALY (1933) erstmals operationalisierten Prägnanzindex. ²⁾ Ein Beispiel für die Berechnung des Prägnanzindex wird auf Seite 102ff. gegeben.

Für die in dieser Untersuchung vorzunehmende Berechnung des Prägnanzindex legen wir zugrunde, daß die Hälfte aller Zuschreibungen (50% bzw. cum 350%) auf 3,5 Adjektive entfallen, wenn die Bpn für ein einzelnes Gutachten die gleichen (7) Adjektive wählen.

1)

Anweisung an die Bpn siehe Anlage 9, Seite 317.

2)

Prägnanz als "Homogenitätsgrad der Urteilsbildung" bzw. "Überverdeutlichung"; vgl. Seite 14 u. 38f.

Ein Prägnanzindex von 3,5 bedeutet, daß eine im Gutachten dargestellte Person von den Bpn (Auftraggebern und Psychologen) im Gesamteindruck mit nur drei bis vier (3,5) Eigenschaften ausreichend etikettiert wird. Jeder über den Wert 3,5 hinausgehende Index bedeutet eine weniger etikettenhafte, pauschalierende Attribuierung der im Gutachten dargestellten Person.

Für die Berechnung eines Prägnanzindexes bei Auswahl von 7 Adjektiven aus einer Liste mit 51 Adjektiven greifen wir folgendes Beispiel heraus (vgl. Tabelle 67, Seite 300):

Von Auftraggebern der Untergruppe 1 wählten bei Beurteilung des Gutachtens Nr. 1

22	Bpn	das Adjektiv	geduldig	= 88%	cum%	= 88
20	"	"	unaufrichtig	= 80%	"	=168
17	"	"	zerstreut	= 68%	"	=236
17	"	"	ideenreich	= 68%	"	=304 350%
15	"	"	behäbig	= 60%	"	=364

$$\text{Prägnanzindex} = 4 + 46/60 = 4,77$$

Mit einem Prägnanzindex von 4,77 (das entspricht 5 Adjektiven) sind 50% (cum 350%) der möglichen Wahlen abgedeckt. Die pro Gutachten und Untergruppen berechneten Prägnanzindices sind in Tabelle 22 (Seite 201) enthalten.

4.2.1.

Prägnanz des Urteils im Vergleich zwischen Psychologen und Auftraggebern

Im Vergleich der Prägnanzindices (PI) zwischen Psychologen (Untergruppe 4) und nach Kontaktenge gruppierten Auftraggebern (Untergruppen 1 bis 3) sollen Abweichungen der Prägnanzindices herausgestellt werden (Fragestellung 4, Seite 16). Unterschiede der PI zwischen den Untergruppen sind durch gruppenspezifische "Überzeichnungen" (vgl. HOFSTÄTTER, 1966, S. 369) verursacht, die als Hindernis einer störungsfreien Informationsübertragung interpretiert werden.

In den folgenden Teilabschnitten referieren wir die Ergebnisse aus dem Vergleich der PI zwischen Psychologen und Auftraggebern unter Berücksichtigung der in Klassen (Empfehlungsgrad "zu empfehlen (3)", "nicht zu empfehlen (5)" repräsentiert durch je 8 Gutachten) zusammengefaßten Gutachten und über alle (16) Gutachten.

4.2.1.1.

Vergleich über 16 Gutachten

Die pro Gutachten und Untergruppen von den Bpn ausgewählten und den PI kennzeichnenden Eigenschaften sind in Tabelle 22 (Seite 201) aufgeführt.

Von Auftraggebern der Untergruppe 1 wird die in dem Gutachten Nr. 1 dargestellte Person vorwiegend mit folgenden Eigenschaften beschrieben: geduldig, unaufrichtig, zerstreut, ideenreich und behäbig.

Da auch Auftraggeber der Untergruppe 2 dasselbe Gutachten mit Hilfe der Eigenschaftswörterliste einstufen, interessierte uns, welche Eigenschaften von dieser Gruppe als

Tabelle 22: Pränanzindex (PI) pro Gutachten (Nr.1-16)
(Darstellung getrennt nach Gutachtenklassen
('3er'- und '5er'-Gutachten) und Unter-
gruppen 1bis 3 (Auftraggeber gruppiert
nach Kontaktenge) sowie Untergruppe 4 (Psy-
chologen))

'3er'-Gutachten		Untergruppen			
Nr.	1	2	3	4	
3	4,15	3,95	5,11	3,92	
5	5,46	5,04	6,33	5,70	
8	6,28	6,81	6,14	8,29	
11	5,59	5,26	5,45	5,88	
12	5,05	4,48	5,30	5,08	
13	4,04	5,61	5,90	6,60	
14	6,14	5,51	6,67	6,50	
16	5,63	5,08	5,89	7,43	
arith.					
Mittel	5,29	5,21	5,84	6,17	

'5er'-Gutachten					
Nr.					
1	4,77	4,85	4,38	4,58	
2	5,17	5,62	5,56	6,57	
4	5,14	4,52	5,60	6,88	
6	4,88	4,85	4,00	4,42	
7	4,79	5,02	5,00	5,38	
9	4,08	4,56	4,36	4,30	
10	5,81	6,11	6,00	7,57	
15	4,46	5,03	5,00	5,00	

arith.					
Mittel	4,88	5,07	4,98	5,58	

arith.					
Mittel über					
alle Gut-					
achten	5,09	5,14	5,48	5,88	

typisch für die dargestellte Person angesehen wurde. Es sind dies für das Gutachten Nr. 1 die Eigenschaften: geduldig, unaufrichtig, zerstreut, ideenreich und demütig.

Entsprechend wurde dasselbe Gutachten Nr. 1 von Auftraggebern der Untergruppe 3 (enger Kontakt zu Psychologen) mit den Eigenschaften : geduldig, unaufrichtig, zerstreut, ideenreich und behäbig belegt.

Auch Psychologen belegen die im Gutachten Nr. 1 dargestellte Person mit den gleichen (o.e.) Eigenschaften.

Das arithmetische Mittel der PI für alle (16) Gutachten pro Untergruppe (Tabelle 22, Seite 201) nimmt in der Reihenfolge der Untergruppen 1→2→3→4 zu. Eine varianzanalytische ¹⁾ Überprüfung dieser Trends ergab keine signifikanten ($p > 5\%$) Mittelwertsunterschiede zwischen den Untergruppen (Ergebnisse der Varianzanalyse siehe Tabelle 68, Seite 306). Zum Nachweis der Signifikanz hätte es eines F-Wertes von $> 2,78$ bedurft ($p = 5\%$). Der errechnete F-Wert beträgt 2,61. Wir können nur per Inspektion die Aussage machen, daß Auftraggeber mit zunehmender Enge des Kontaktes zu Psychologen ähnlich prägnant urteilen wie Psychologen.

1)

2x4-design; PI als Meßwerte; zwei Klassen von Gutachten; vier Untergruppen (vgl. Tabelle 22, Seite 201).

4.2.1.2.

Vergleich der nach zwei Klassen zusammengefaßten Gutachten

Es soll geprüft werden, ob Psychologen und Auftraggeber die nach Klassen zusammengefaßten Gutachten ('3er'- und '5er'-Gutachten) unterschiedlich prägnant beurteilen.

Bei Inspektion der Daten in Tabelle 22 (Seite 201) erkennt man, daß unabhängig von dem das Gutachten abschließenden Empfehlungsgrad vier bis acht Eigenschaften ausreichen, um die in dem jeweiligen Gutachten beschriebene Person zu attribuieren.

Die varianzanalytische Überprüfung der Mittelwertsunterschiede zwischen den Gutachtenklassen (vgl. Tabelle 68, Seite 306) ergibt mit $F = 5,09 > 4,02$ ($p = 5\%$) einen signifikanten Zusammenhang. Demnach werden, gemittelt über alle Bpn (Auftraggeber und Psychologen), in '3er'-Gutachten dargestellte Personen weniger "prägnant" (also auch weniger "überverdeutlichend") beurteilt als in "5er"-Gutachten dargestellte Personen: Die Unterschiedlichkeit der begutachteten Personen wird von Auftraggebern und Psychologen wahrgenommen.

Wir wollen im folgenden unter Berücksichtigung der in zwei Klassen zusammengefaßten Gutachten überprüfen, welche Eigenschaften den jeweiligen Prägnanzindex kennzeichnen. Zu diesem Zweck haben wir in Tabelle 23 (Seite 204), getrennt nach Gutachtenklassen, die Häufigkeiten jener Eigenschaften bestimmt, welche die Prägnanzindices kennzeichnen.

Anhand der Daten in Tabelle 23 (Seite 204) kann gezeigt werden, daß von allen Bpn (einschließlich der Psychologen)

Tabelle 23: Häufigkeiten der Eigenschaften, welche die Prägnanzindizes kennzeichnen (nach Gutachtenklassen getrennte Darstellung; die Numerierung der Eigenschaften ist analog der Numerierung auf dem losen Beiblatt; EW = Eigenschaftswort; '3er'-GA = Gutachten, die mit dem Empfehlungsgrad "zu empfehlen (3)" abschließen; '5er'-GA = Gutachten, die mit dem Empfehlungsgrad "nicht zu empfehlen (5)" abschließen

Nr.des EW	'5er'- GA	'3er'- GA	Nr.des EW	'5er'- GA	'3er'- GA	Nr.des EW	'5er'- GA	'3er'- GA
1	5	-	18	2	12	35	28	5
2	2	8	19	4	1	36	1	1
3	-	-	20	-	-	37	2	4
4	2	19	21	3	-	38	-	-
5	-	16	22	8	4	39	1	-
6	-	1	23	8	-	40	5	6
7	11	1	24	5	-	41	4	-
8	7	1	25	8	-	42	-	-
9	-	-	26	5	12	43	1	13
10	-	-	27	5	1	44	-	7
11	1	-	28	-	-	45	10	8
12	4	9	29	-	-	46	2	1
13	-	-	30	11	-	47	29	1
14	4	-	31	-	-	48	-	6
15	1	-	32	-	22	49	2	-
16	-	2	33	3	15	50	-	-
17	4	7	34	-	25	51	6	-

folgende Eigenschaften für '3er'-Gutachten ausgewählt wurden: ¹⁾ naiv (Nr. 34), jähzornig (Nr. 32), gewissenhaft (Nr. 4), verständnisvoll (Nr. 5), konzentriert (Nr. 33), zielstrebig (Nr. 43), kindlich (Nr. 18) und kontaktarm (Nr. 26).

Auf Gutachten mit dem Empfehlungsgrad "nicht zu empfehlen (5)" wurde mit der Auswahl folgender Eigenschaften reagiert: demütig (Nr. 47), nervös (Nr. 35), desinteressiert (Nr. 7), gesprächig (Nr. 30) und behäbig (Nr. 35).

Für die pro Gutachtenklasse genannten Eigenschaften lassen sich keine übergeordneten, die Eigenschaften kennzeichnenden Gemeinsamkeiten bestimmen.

Bei Inspektion der Eigenschaften, die den für Psychologen pro Gutachten berechneten Prägnanzindex kennzeichnen (Tabelle 67, Seite 300), erkennt man die Tendenz, daß Psychologen eher geneigt sind, in ihrer Auswahl von Eigenschaften auf das gesamte Spektrum der angebotenen (51) Eigenschaften zurückzugreifen.

1)

Häufigkeiten ≤ 10 werden nicht berücksichtigt.

4.2.2.

Gruppenspezifische Bevorzugung von Eigenschaften

Wir erwähnten gruppenspezifische Bevorzugungen von Eigenschaften als mögliches Hindernis des Informationsübertragungsprozesses. Zum Abschluß unserer Dateninspektion wollen wir deshalb prüfen, ob sich Psychologen und Auftraggeber durch die Bevorzugung bestimmter Eigenschaften, welche durch die ermittelten Prägnanzindices repräsentiert sind, unterscheiden, und ob die pro Gutachten aus der Eigenschaftswörterliste von den Bpn ausgewählten Eigenschaften nach Merkmalen der "sozialen Erwünschtheit" (SE) und "Bedeutungsklarheit" (K) unterscheidbar sind.

In Tabelle 67 (Seite 300) sind die Eigenschaften aufgeführt, die den jeweiligen Prägnanzindex (pro Gutachten und Untergruppe) kennzeichnen. Wir unterscheiden drei Klassen sozialer Erwünschtheit (niedrige, mittlere und hohe soziale Erwünschtheit) und zwei Klassen der Bedeutungsklarheit (niedrige und hohe Bedeutungsklarheit). ¹⁾ Die Eigenschaften in Tabelle 67 (Seite 300) sind entsprechend signiert.

Anhand der Signierungen der Eigenschaften nach Kennwerten ihrer sozialen Erwünschtheit und Bedeutungsklarheit ist eine gruppenspezifische Bevorzugung von Adjektiven pro Gutachten nach eben diesen Kennwerten nicht zu erkennen.

1)

Zuordnung der Eigenschaften zu den o.e. Kriterien siehe Abschnitt 2.3.2.2., Seite 73 f.

Wir konnten weiter oben zeigen, daß z.B. für das Gutachten Nr. 1 von Auftraggebern der Untergruppen 1 bis 3 und von Psychologen die gleichen Eigenschaften aus der Eigenschaftswörterliste bestimmt wurden. Auch für die übrigen Gutachten wurden Eigenschaften bestimmt, die sich allen Stufen sozialer Erwünschtheit bzw. Bedeutungsklarheit zuordnen lassen: Auftraggeber und Psychologen sind aufgrund der von ihnen ausgewählten Eigenschaften nicht zu unterscheiden.

5.

Zusammenfassung der Hauptergebnisse,
Diskussion und Ausblick

In dieser Untersuchung versuchten wir den Einfluß möglicher Störvariablen auf den Kommunikationsprozeß zwischen Diagnostikern (Psychologen) und Gutachtenempfängern (Auftraggebern) aufzuzeigen. Unser Interesse galt der Klärung der Frage, ob Psychologen Information über in psychologischen Gutachten dargestellt: Pbn anders beurteilen als die Empfänger dieser Gutachten. ¹⁾

Als Methode der Datenerhebung benutzten wir ein Polaritätenprofil (PP) und eine Eigenschaftswörterliste (EWL). Für die Datenanalyse verwendeten wir die Methode der Diskriminanzanalyse und die Faktorenanalyse.

Wir wollen abschließend

- (1) die Resultate, die in den jeweiligen Kapiteln dieser Arbeit einzeln betrachtet und diskutiert wurden, rekapitulieren. Wir beschränken uns auf die für unsere Fragestellung bedeutsamsten Ergebnisse und geben eine erste Orientierung für den Kommunikationsprozeß zwischen Diagnostikern (Psychologen) und Gutachtenempfängern (Auftraggeber),
- (2) die Generalisierbarkeit der vorliegenden Untersuchungsbefunde diskutieren und versuchen, daraus Konsequenzen für die Gestaltung der Kommunikation zwischen Psychologen und Empfängern psychologischer Gutachten abzuleiten,

1)

- (3) den dieser Arbeit zugrundeliegenden empirischen Ansatz kritisch würdigen und Anregungen zu weiteren Analysen und Modifikationen geben.

5.1.

Zusammenfassung der Hauptergebnisse

Ausgehend von den verschiedenen Schritten des diagnostischen Prozesses (Abb. 1, Seite 3) stellten wir die Problematik der Informationsübertragung und Urteilsbildung in den Mittelpunkt der vorliegenden Arbeit.

Das Prozeßschema veranschaulicht die einzelnen Schritte psychologischer Diagnostik und beschreibt den Raum, innerhalb dessen praktische Eignungsdiagnostik erfolgt.

Wir haben hervorgehoben, daß der diagnostische Auftrag nicht mit der Erhebung und Verarbeitung diagnostischer Information erfüllt ist, sondern darüber hinaus eine störungsfreie Übermittlung der Information an den Gutachtenempfänger erfordert.

Die auf der Basis von psychologischen Diagnosen/Prognosen zu treffenden Entscheidungen sind von weitreichender Konsequenz u.a. für den zu beurteilenden Probanden. Entsprechend groß ist die Verantwortung, die auf dem Diagnostiker lastet und die auch auf diejenigen, die die Entscheidung treffen (Auftraggeber), auszuweiten ist. JÄGER (1966, Seite 42) faßt dies treffend zusammen :

"Die Bedeutung eignungsdiagnostischer Urteile für die betroffenen Menschen, meist aus Anlaß einer entscheidenden Weichenstellung in ihrem Leben, ist jedem gegenwärtig. Die Diagnostiker greifen in die Schicksale von Menschen und in die Entwicklung unserer Gesellschaft ein, sei es auf eigene Bitte Ratsuchender, sei es im Auftrag Dritter, deren Entscheidung Menschen unterworfen sind. Das Wissen um das Gewicht und um die meist langfristigen Konsequenzen dieser Eingriffe ist eine ständige Belastung der Gutachter."

In dem dargestellten Schema des diagnostischen Prozesses (Abb.1, Seite 3) übernimmt das psychologische Gutachten bedeutungsvermittelnde Funktion und wird zum Verbindungselement zwischen 'Diagnose/Prognose' und der 'Entscheidung'. Dieser bedeutungsvermittelnden Funktion der Gutachten galt unser Hauptinteresse. Daher wurden die Urteilsstrukturen von Diagnostikern und Auftraggebern verglichen.¹⁾

Unsere Ergebnisse wurden unter verschiedenen Klassifizierungsgesichtspunkten (Empfehlungsgraden) des Gutachtenmaterials gewonnen, um die störenden Einflüsse einer möglichen Gutachten-Polaritäten-Interaktion²⁾ zu reduzieren. Außerdem wollten wir mit dem in zwei Klassen gruppierten Gutachtenmaterial prüfen, ob man der Unterschiedlichkeit der in psychologischen Gutachten dargestellten Probanden gerecht wird.

Die diagnostische Information (das Gutachten) ist nach unserer Auffassung u.a. dann störungsfrei übermittelt, wenn sie von Gutachtern (Psychologen) und von Gutachtenempfängern (Auftraggebern) gleichermaßen beurteilt wird (vgl. Seite 13f.).

1)

Verwendet wurden 16 psychologische Gutachten, von denen jeweils 8 Gutachten mit dem abschließenden Empfehlungsgrad "zu empfehlen (3)" und "nicht zu empfehlen (5)" versehen waren (vgl. Abschnitt 2.1.2., Seite 48 f.). Jede einzelne Bpn hatte ihre Eindrücke über die in dem jeweiligen Gutachten dargestellte Person durch Einstufung auf 21 Polaritäten (7-stufige Skala) bzw. durch Auswahl von 7 Eigenschaften aus einer Liste von 51 Eigenschaften wiederzugeben (vgl. Abschnitt 2.4., Seite 77 ff.)

2)

Vgl. Seite 136 f.

Operational definiert lag eine störungsfrei übertragene diagnostische Information dann vor, wenn Psychologen und Gutachtenempfänger ¹⁾ sowohl über Polaritäteneinstufungen als auch über die Auswahl von Eigenschaften aus einer Eigenschaftswörterliste zu einem ähnlichen Urteil kommen.

Als Störfaktoren wurden berücksichtigt:

- 1) das kognitive Beurteilungssystem von Psychologen und Auftraggebern,
- 2) das Nachrichtenmaterial,
- 3) die Enge des Kontaktes zwischen Psychologen und Auftraggebern,
- 4) die Einstellung von Auftraggebern gegenüber Psychologen bzw. der "Psychologie",
- 5) die Tendenz zur Überverdeutlichung (Prägnanz).

Mit den hier berücksichtigten Störfaktoren können wir keine erschöpfende Auskunft über alle bedeutsamen Ursachen unterschiedlicher Informationsverarbeitung erhalten. Es ist wahrscheinlich, daß die Informationsverarbeitung noch von einer Reihe weiterer bedeutsamer Störfaktoren (von denen wir einige noch benennen werden) beeinflußt wird.

1)

Als Gutachtenempfänger wurden N = 73 Auftraggeber befragt, die sich zu einer von drei Stufen der Kontaktenge zu Psychologen selbst einstufen konnten (vgl. Abschnitt 3.1., Seite 80 f.). Darüber hinaus wurde eine zusätzliche Gruppierung von Gutachtenempfängern nach deren Einstellungen zu Psychologen bzw. der "Psychologie" (vgl. Abschnitt 3.1.2., Seite 81 ff.) vorgenommen.

Die Auswertung des empirischen Materials ist im wesentlichen darauf konzentriert, die (Nicht-)Übereinstimmung der Urteilsbildung von Psychologen und Auftraggebern mit Hilfe der Methoden der Diskriminanzanalyse und der Faktorenanalyse festzustellen. Die Anwendung beider Verfahren ermöglicht Aussagen über Urteilsabgaben aus verschiedenen Blickwinkeln. Im wesentlichen unterscheiden sich die Verfahren darin, daß auf der Basis von Polaritäteneinstufungen die Gruppen durch die Dimensionen des Diskriminanzraumes getrennt werden und Unterschiede der Urteilsabgaben statistisch signifikant ermittelt werden können. Die Dimensionen der Faktorenanalyse dagegen beschreiben die Struktur der Urteile von Gruppen, wobei Unterschiede der Urteilsstrukturen nicht statistisch signifikant abgesichert werden können.

Die allgemeinen theoretischen und methodischen Probleme beider Analyseverfahren haben wir im Abschnitt 3.2. (Seite 88 ff.) diskutiert.

Im folgenden werden die diskriminanzanalytisch ermittelten Hauptergebnisse zusammengefaßt und diskutiert, anschließend tragen wir die faktorenanalytisch ermittelten Hauptergebnisse vor. Die Hauptergebnisse, die durch Anwendung der Eigenschaftswörterliste (Prägnanz des Urteils) ermittelt wurden, referieren wir zum Schluß.

Diskriminanzanalytisch ermittelte Hauptergebnisse:

Mit Hilfe der diskriminanzanalytischen Methode erwarteten wir, in erster Linie Aussagen darüber machen zu können, ob die Bpn auf der Basis ihrer Polaritäteneinstufungen in Gruppen zusammengefaßt werden können und ob die diskriminanzanalytisch gefundene Gruppierung der Bpn mit der von uns vorgenommenen Gruppierung (nach : Kontaktmenge, Einstellung) sinnvoll korrespondiert. Informationen über die unter-

schiedliche Ausprägung der Urteile pro Polarität erhielten wir über univariate Varianzanalysen, die in einem ersten Schritt der Diskriminanzanalyse durchgeführt wurden.

Folgende Hauptergebnisse ließen sich diskriminanzanalytisch ermitteln:

- Psychologen und (nach Kontaktenge sowie nach Einstellungswerten gruppierte) Auftraggeber werden aufgrund ihrer Urteilsabgabe diskriminanzanalytisch als Gruppen klassifiziert (was über die Häufigkeit bzw. den Prozentsatz der Zuordnungen -Klassifikationsgüte- geprüft werden konnte (Tabellen 9 und 14, Seite 107, Seite 150)).
- Von den vorgegebenen (21) Polaritäten reichen pro beurteiltem Gutachten 4 bis 9 (schrittweise selektierte) Polaritäten, um die Bpn auf der Basis ihrer Urteilsabgaben voneinander zu trennen und sie richtig einer der vorgegebenen Untergruppen zuzuordnen.
- Aufgrund der Anordnung der Gruppenzentroide im Diskriminanzraum war die (für die Mehrzahl der zu beurteilenden Gutachten) Tendenz zu beobachten, daß mit zunehmender Enge des Kontaktes (bzw. mit zunehmend positiver Einstellung) zu Psychologen die Urteilsabgaben von Psychologen und Auftraggebern ähnlich werden.
- Psychologen stufen eine als negativ empfundene Eigenschaft einer im Gutachten dargestellten Person betont negativ ein. Positiv empfundene Eigenschaften einer in einem Gutachten dargestellten Person werden auf Polaritäten hoch eingestuft, deren Pole extreme Positionen auf der Dimension "soziale Erwünschtheit" einnehmen.

Um Aussagen darüber machen zu können, ob die Urteilshildung durch die Tendenz bestimmt wird, bestimmte Eigenschaften als miteinander verbunden anzusehen (implizite Persönlichkeitstheorie), haben wir die pro Gutachten zwischen den Gruppen trennenden Polaritäten nach Gesichtspunkten ihrer

sozialen Erwünschtheit bzw. Bedeutungsklarheit betrachtet. Es konnte festgestellt werden, daß die schrittweise selektierten und zwischen den Gruppen trennenden Polaritäten gleichermaßen den vorgegebenen Stufen sozialer Erwünschtheit und Bedeutungsklarheit zugeordnet werden konnten. Aussagen über die Bevorzugung bestimmter Eigenschaften sind mit diesem Material nicht möglich.

Die Analyse der schrittweise selektierten Polaritäten, getrennt nach '3er'- und '5er'- Gutachten, ergab ebenfalls keine Information zur Klärung möglicher Bevorzugung von Polaritäten in Abhängigkeit des nach Klassen getrennten Gutachtenmaterials.

Aufgrund der diskriminanzanalytischen Ergebnisse glauben wir einige Indizien dafür gefunden zu haben, in "Kontaktenge" und "Einstellung" Störfaktoren der Informationsverarbeitung zu sehen.

Faktorenanalytisch ermittelte Hauptergebnisse:

Die diskriminanzanalytischen Ergebnisse bestätigen die von uns vorgenommene Gruppierung der Bon nach Kontaktenge und Einstellung, so daß die weiteren faktorenanalytischen Untersuchungen zur Ermittlung der Urteilsstrukturen pro Untergruppe (klassifiziert nach Kontaktenge und Einstellung) gerechtfertigt schienen.

Wir erwarteten, daß mit zunehmender Enge des Kontaktes bzw. zunehmend positiver Einstellung zu Psychologen die Urteilsstrukturen von Psychologen und Auftraggebern ähnlich sind. ¹⁾

1)

Die Urteilsstrukturen von Psychologen dienten als Vergleichsgrundlage, womit nicht gesagt ist, daß Psychologen auch differenziell richtig urteilen.

Auf die Problematik der Faktorenextraktion und -interpretation, Vergleichsmethoden von Faktorenstrukturen und auf das Problem der "Invarianz" von Faktorenstrukturen, die auf der Basis von Polaritäteneinstufungen extrahiert werden, wurde in Abschnitt 3.2.3. (Seite 97 ff.) ausführlich eingegangen.

Bei der Interpretation unserer faktorenanalytischen Ergebnisse haben wir festzustellen versucht, inwieweit es möglich ist, die extrahierten Dimensionen mit der bei faktorenanalytischer Auswertung von Polaritäteneinstufungen zu erwartenden EPA-Struktur ('evaluation', 'potency', 'activity') in Übereinstimmung zu bringen.

Die vielen ungeklärten Grundlagen der Methode der Faktorenanalyse veranlaßten uns, die faktorenanalytischen Ergebnisse als "hypothetische Konstrukte" aufzufassen, mit denen brauchbare Modelle zur Beschreibung bestimmter Urteilsstrukturen entwickelt werden können.

In der Literatur findet man eine Vielzahl methodenkritischer Ansätze, die den Anspruch der Faktorenanalyse reduzieren. Es sollte aber nicht übersehen werden, daß, bei Vermeidung vorschneller Verallgemeinerung faktorenanalytischer Ergebnisse, die Methode der Faktorenanalyse sich in der Praxis bewährt hat.

Die folgende Darstellung der faktorenanalytischen Ergebnisse konzentriert sich im wesentlichen auf die im Abschnitt 1.1. (Seite 16) genannten Fragestellungen.¹⁾

Abhängig von den Kriterien (Kontaktenge bzw. Einstellung), nach denen Auftraggeber gruppiert werden, sind die

1)

Zusammenfassungen der Teilergebnisse sind u.a. auf den Seiten 140f., 177, 193 nachzulesen.

Beurteilungssysteme durch unterschiedliche Urteilsdimensionen gekennzeichnet.

Wir erhielten folgende faktorenanalytisch ermittelten Hauptergebnisse:

- Die Urteilsstruktur von Psychologen ist umfangreicher an Dimensionen (eine bipolare und drei unipolare Urteilsdimensionen) ¹⁾ und detaillierter als die jener Auftraggeber, die durch 'niedrige' bzw. 'mittlere' Kontaktenge gekennzeichnet sind. Eine hohe Ähnlichkeit der Beurteilungssysteme von Psychologen und Auftraggebern mit 'engem' Kontakt zu Psychologen ist durch gleiche Anzahl und Ähnlichkeit der extrahierten Urteilsdimensionen gegeben.
- Psychologen berücksichtigen in ihren Urteilsabgaben (im Vergleich zu Auftraggebern, die nach Kontaktenge gruppiert wurden) die Unterschiedlichkeit der in psychologischen Gutachten dargestellten Pbn, indem sie für sog. '3er'- Gutachten andere Urteilsdimensionen aktivieren als für sog. '5er'-Gutachten. ²⁾ Die Unterschiedlichkeit beider Urteilsstrukturen ist nach subjektiver Ähnlichkeitsbeurteilung nur durch eine Urteilsdimension bedingt, so daß das oben Gesagte einzuschränken ist. Auftraggeber mit 'geringer' und 'mittlerer' Kontaktenge zu Psychologen unterscheiden sich nicht in der Anzahl der Urteilsdimensionen, die zur Beurteilung von '3er'- und '5er'-Gutachten zugrundegelegt werden. Auftraggeber (nach Einstellung gruppiert) pflegen sowohl '3er'- als auch '5er'- Gutachten nach gleichen Urteilsdimensionen zu bewerten.

1)

Die Gegenüberstellung der einzelnen Urteilsdimensionen von Psychologen mit denen von Auftraggebern wollen wir hier nicht wiederholen. Wir verweisen auf die Ausführungen im Text (Seite 171 ff.).

2)

Diese Feststellung impliziert nicht, daß Psychologen per se richtig urteilen.

- Die Ähnlichkeit der Beurteilungssysteme von Psychologen und Auftraggebern war am größten, wenn Gutachtenempfänger nach Einstellungswerten gruppiert wurden. Geringere Ähnlichkeit der Beurteilungssysteme bestand, wenn Auftraggeber nach Kontakt-enge gruppiert wurden.
- Für die in dieser Untersuchung extrahierten Urteilsdimensionen ließen sich pro Untergruppe jeweils zwei instrumentabhängige Dimensionen extrahieren, die den in verschiedenen Untersuchungen extrahierten Hauptfaktoren ('evaluation', 'potency') des "semantischen Differentials" entsprechen.

Zu den Befunden der vorliegenden Arbeit lassen sich kaum Vergleichsdaten heranziehen, weil es ähnliche Untersuchungen kaum gibt (wenn man einmal davon absieht, daß den meisten Untersuchungen, die Polaritäten zur Datenerhebung verwenden -und anschließend mit R-Faktorenanalysen analysiert werden-, die Hauptfaktoren des semantischen Raumes gemein sind). Einzig die (auf Seite 27 f. bereits zitierte) Untersuchung von HERRMANN ist im Ergebnis den vorliegenden Resultaten entsprechend, wonach Psychologen ein anderes (an Dimensionen umfangreicheres) Urteil abzugeben pflegen als Personen anderer Berufsgruppen.

Die festgestellten Abweichungen von Urteilsstrukturen können neben den in dieser Untersuchung berücksichtigten Störfaktoren ihre Ursache u.a. in der mangelnden Reliabilität oder Validität des angewandten Meßinstrumentes haben, in der Unzulänglichkeit des angewandten Analyseverfahrens und in den unterschiedlichen impliziten Hypothe-

sen zur Personenbeurteilung. Die hier benannten Ursachen tangieren das Problem der Generalisierbarkeit faktorenanalytischer Ergebnisse, auf das wir später eingehen werden.

Hauptergebnisse der Beurteilungen durch Auswahl
von Eigenschaften aus einer Eigenschaftswörterliste:

Im Vergleich der Prägnanz-Indizes von Psychologen und Auftraggebern wollen wir die Unterschiede der Prägnanz-Indizes als den Untersuchungsgruppen eigene "Überverdeutlichungen" ansehen.

Durch Auswahl von (7) Eigenschaften aus einer Eigenschaftswörterliste sollte die einzelne Bpn den in dem jeweiligen Gutachten dargestellten Pbn charakterisieren. Es ließen sich Prägnanz-Indizes pro Gutachten und Untergruppe berechnen, wobei wir Prägnanz als "Homogenitätsgrad" der Urteilsbildung bzw. "Überverdeutlichung" (vgl. Seite 38 f.) definieren. ¹⁾

- Wir konnten am Beispiel eines Gutachtens (Nr.1) zeigen, daß sowohl Psychologen als auch nach Kontaktenge gruppierte Auftraggeber gleiche Eigenschaften auswählten. Im Vergleich der mittleren Prägnanz-Indizes über alle (16) Gutachten konnte dagegen die Tendenz festgestellt werden, daß mit zunehmender Kontaktenge zu Psychologen die Urteilsprägnanz der Auftraggeber der Prägnanz des Urteils von Psychologen entsprach. Diese Aussage konnte jedoch einer varianzanalytischen Überprüfung nicht standhalten (vgl. Seite 202).

1)

Eine operationale Definition des Prägnanz-Indexes wird auf Seite 14 (Fußnote) und Seite 102 ff. gegeben.

- Eine getrennte Betrachtung der Prägnanz-Indizes nach '3er'- bzw. '5er'-Gutachten ergibt für alle Bpn (Auftraggeber und Psychologen), daß in '5er'-Gutachten dargestellte Pbn signifikant prägnanter (also "berverdeutlichend", d.h., mit weniger Eigenschaften) beurteilt werden als in '3er'-Gutachten dargestellte Pbn ($p = 5\%$).

Die Methode der Auswahl von Eigenschaften zur Bestimmung von Prägnanz-Indizes scheint kein angemessenes Verfahren zu sein, um "gruppenspezifische Überverdeutlichungen" in der Personenwahrnehmung aufzudecken. Die Tatsache, daß in den Prägnanz-Index nur die Hälfte aller Zuschreibungen eingehen und bei gleichem numerischen Wert verschiedene Eigenschaften in den Prägnanz-Index einbezogen sein können, kennzeichnet die Unzulänglichkeit dieses Verfahrens. Wir haben die Daten dennoch erfaßt, sorgfältig analysiert und in diese Arbeit aufgenommen, weil wir die Brauchbarkeit dieser Methode im Rahmen unserer Fragestellung anfänglich für sinnvoll hielten.

5.2.

Zur Generalisierbarkeit der Untersuchungsbefunde

Insgesamt wirken sich die die Informationsübertragung zwischen Psychologen und Gutachtenempfängern beeinflussenden Störfaktoren (vgl. Seite 211) auf die Urteilsabgaben empirisch nachweisbar aus, wenn man Urteilsabgaben von Psychologen und Auftraggebern mit geringem Kontakt (bzw. negativer Einstellung) zu Psychologen miteinander vergleicht. Bei den übrigen Auftraggebern (Untergruppe 2 und 3 bzw. b und c) ist der Einfluß der als Störfaktoren bezeichneten Variablen auf die Informationsübermittlung und -verarbeitung weniger deutlich, was die Frage nach der Verall-

gemeinerungsfähigkeit der vorliegenden Befunde aufwirft.

Zunächst stellen wir uns die Frage, inwieweit die Generalisierbarkeit von Befunden durch die statistischen Analyseverfahren beeinflußt wird.

Durch die Konzentration der psychologischen Forschung auf metrisch-statistische und mathematische Probleme werden häufig die elementaren Stichproben- bzw. Repräsentativitätsfragen vernachlässigt (JÄGER, 1967). Im folgenden werden wir darstellen, unter welchen Voraussetzungen die vorliegenden Befunde verallgemeinert werden können. Einschränkungen der Generalisierbarkeit könnten in der vorliegenden Arbeit bedingt sein durch :

1. die Gutachtenstichprobe,
2. die Bpn-Stichprobe,
3. die versuchstechnischen Beschränkungen,
4. die angewandte Methode der Faktorenanalyse.

1. Gutachtenstichprobe

Die Selektion des Gutachtenmaterials haben wir im Abschnitt 2.1. (Seite 41) und im Abschnitt 2.1.2. (Seite 48 ff.) beschrieben. Aus einer vorgegebenen Grundgesamtheit von '3er'- und '5er'-Gutachten (N=72) haben wir eine repräsentative Stichprobe gezogen. Aufgrund der Ergebnisse einer Voruntersuchung reduzierten wir die Stichprobe von 24 Gutachten auf 16 Gutachten, weil

sich herausgestellt hatte, daß die Verarbeitungskapazität der Bpn begrenzt ist und höchstens 16 Gutachten ohne Ermüdungserscheinungen beurteilt werden konnten. Bezüglich Alter, Geschlecht, Schulbildung und Empfehlungsgraden entspricht die auf 16 Gutachten reduzierte Stichprobe den Quoten der Grundgesamtheit. Trotz der relativ geringen Stichprobengröße glauben wir die an die Gutachtenstichprobe zu stellenden Repräsentativitätsforderungen erfüllt zu haben.

Eine Verallgemeinerung der Befunde dürfte strenggenommen nur auf den Geltungsbereich von Gutachten bezogen werden, wo diese mit einem deutlich positiv oder negativ formulierten Grad der Bewährungswahrscheinlichkeit (Empfehlungsgrad) abschließen.

Da für Bpn der vorliegenden Untersuchung der Empfehlungsgrad unkenntlich gemacht wurde und man außerdem aus der ausschließlich textlichen Darstellung nicht auf den abschließenden Empfehlungsgrad schließen kann, halten wir eine Generalisierung der Befunde auf alle DGP-Gutachten für gerechtfertigt.

Eine Verallgemeinerung der Befunde auf Gutachten anderer Institutionen kann nur unter großem Vorbehalt gemacht werden und wäre nur dann sinnvoll, wenn die Gutachten formal und inhaltlich vergleichbar wären.

2. Bpn-Stichprobe

Die Einengung der Versuchsgruppe I (Psychologen) auf Psychologen der DGP erscheint problematisch. Man könnte vermuten, daß sich aufgrund institutionsspezifischer

Berufspraxis spezielle sprachliche Gewohnheiten aufbauen, was sich möglicherweise durch konsistente Polaritäteneinstufungen bei Bpn der Versuchsgruppe I auswirkt. Wir konnten aufzeigen (vgl. Seite 50 f.), daß die an der Befragung beteiligten Psychologen z.T. mehreren Institutionen angehören und sich in der Dauer der Zugehörigkeit zur DGP unterscheiden, so daß eine Vereinheitlichung der Sprach- und Entscheidungsgewohnheiten hier nicht gegeben ist.

Die Bpn der Versuchsgruppe II (Gutachtenempfänger) können als repräsentative Stichprobe des infragekommenden Auftraggeberkreises der DGP betrachtet werden (vgl. Ausführungen Seite 52 ff.).

Es muß, die Verallgemeinerung einschränkend, betont werden, daß wir das bei Stichprobenerhebungen allgemein bestehende Problem der "Bereitschaft zur Mitarbeit" nicht kontrollieren können. Streng genommen lassen sich die Ergebnisse nur auf Gutachtenempfänger generalisieren, die bereitwillig an Befragungen dieser oder ähnlicher Art teilnehmen.

Aufgrund des in jeder Untergruppe erzielten (ungefähr gleichen) Prozentsatzes von Rücksendern kann man annehmen, daß die Stichprobe der Bpn von Versuchsgruppe II dem infragekommenden Auftraggeberkreis entspricht.

Trotzdem wollen wir zurückhaltend verallgemeinern und die Generalisierbarkeit auf jenen Bereich beschränken, wo ähnliche Beziehungen zwischen Psychologen und Gutachtenempfängern bestehen, und wo diese vor dem Problem stehen, "mit Hilfe welcher sprachlichen Formulierungen (rhetorische Leistung) und mit Hilfe welcher Inhalte (hermeneutische Leistung) sie das Handlungsziel gegenseitiger Verstän-

digung erreichen können " (UNGEHEUER, 1974, S.7).

3. Versuchstechnische Beschränkungen

Die vorliegende Untersuchung unterscheidet sich von sog. "Laborexperimenten" durch ihren engen Bezug zum psychologischen Berufsalltag. In derartigen Experimenten wird die "Kommunikationsgenauigkeit" häufig nur an studentischen Populationen erprobt.

Durch die hier vorgenommene Auswahl des Untersuchungsmaterials ¹⁾, der Befragungspersonen und durch den Untersuchungsplan haben wir einen engen Bezug zur tatsächlichen Informationsübermittlung zwischen Psychologen und deren Auftraggebern hergestellt.

Sicher ist auch in der vorliegenden Arbeit nicht die vollständige Wiedergabe der realen, im Berufsalltag praktizierten Informationsübermittlung zwischen Psychologen und deren Auftraggebern erreicht. Im folgenden seien nur einige Aspekte zu nennen, welche die Identität zur tatsächlichen Informationsübermittlung einschränken :

- 1) es wird nur der Gutachtentext dargeboten; in der psychologischen Praxis ist es zum Teil üblich (so auch in der DGP), die pro Proband erreichten Standardwerte (SW) in den einzelnen Leistungsbereichen sowie

1)

Als Untersuchungsmaterial verwenden wir psychologische Gutachten. Dagegen werden in der Kommunikationsforschung als "Kommunikationsinhalte" in der Regel einzelne Wörter verwendet, die in Satzlücken einzusetzen sind. Neuerdings werden Zwei-Personen-Kommunikationsspiele angewandt, bei denen eine Person mit einer anderen über ein bestimmtes Objekt kommuniziert, wobei einer der Kommunikationspartner dem anderen eine symbolische Kennzeichnung des Objektes liefert, während der andere Partner das so beschriebene Objekt aus einer Vielzahl ähnlicher Objekte herauszufinden hat (ERVIN-TRIPP, 1969; KÄHLER, 1975).

den Leistungsverlauf (Profil) an den Gutachtenempfänger weiterzugeben,

- 2) Fehlen des Empfehlungsgrades,
- 3) Fehlen des Namens des begutachtenden Psychologen,
- 4) vermutlich geringeres Engagement der Bpn in der Beurteilung des in dem Gutachten dargestellten Pbn, da die in dieser Untersuchung vorzunehmende Beurteilung ohne Konsequenzen für den betroffenen Pbn und Auftraggeber bleibt,
- 5) ausschließliche Darbietung von sog. '3er'- und '5er'-Gutachten.

Hier würden Folgeuntersuchungen unter Berücksichtigung o.g. Aspekte die Informationsübermittlung zwischen Psychologen und Auftraggebern noch treffender analysieren können.

4. Generalisierbarkeit faktorenanalytischer Ergebnisse

Die spezifischen Probleme der Faktorenanalyse wurden auf den Seiten 95 ff., 122 ff., 127f. ausführlich dargestellt. Wir konnten aufzeigen, daß die Generalisierbarkeit faktorenanalytischer Ergebnisse Einschränkungen erfährt durch grundlegende methodische Probleme der Faktorenanalyse wie z.B.:

- das Faktorenextraktionsproblem,
- das Interpretationsproblem von Faktoren,
- das Problem der Ähnlichkeitsbeurteilung von Faktoren,
- das Problem der "Verifizierbarkeit" von Faktorenstrukturen.

Besonders der letzte Punkt wirft die Frage auf, wie das Problem der "Verifizierbarkeit" von Urteilsstrukturen gelöst werden kann und welche Einschränkungen

mit Hinblick auf die Generalisierbarkeit gemacht werden müssen. Faktorenanalytisch arbeitende Wissenschaftler nennen in diesem Zusammenhang die folgenden wichtigsten Ansätze (nach GREIF, 1972, S. 232 ff.), auf die wir nur kurz eingehen wollen:

- (1) die Relativierung der Allgemeingültigkeit faktorenanalytischer Ansätze,
- (2) operationalistische Interpretation der Ergebnisse,
- (3) Forderung nach zusätzlicher experimenteller Bestätigung der Ergebnisse.

Zu (1): Besonders in den Untersuchungen zu den verschiedenen Differenzierungs- und Dedifferenzierungstheorien in der Intelligenzforschung bestehen Ansätze, "...die die Gültigkeit der faktorenanalytischen Modelle zu relativieren gestatten..." Die Fragwürdigkeit dieses Ansatzes besteht darin, daß faktorenanalytisch entwickelte Modelle "... dabei faktorenanalytisch relativiert ..." werden.

Zu (2): Im Rahmen der operationalistischen Interpretation der Ergebnisse werden die Faktoren nur als "... deskriptive Konzepte ..." aufgefaßt, die Methode der Faktorenanalyse selbst als Methode der "Datenreduktion". Die so aufgefaßte Interpretation faktorenanalytischer Ergebnisse gestattet keine Generalisierung und enthält sich jeder psychologischen Interpretation. Gegen diese extreme Einschränkung spricht, daß sich die Methode der Faktorenanalyse in der Praxis bewährt hat (Eignungsdiagnostik).

Zu (3): Erst durch nachträgliche empirische Untersuchungen könnten Faktoren "verifiziert" werden. Die Problematik dieser Vorgehensweise besteht darin, daß es bisher keine brauchbaren Verfahren gibt ¹⁾, welche die Validität faktorenanalytischer Ergebnisse überprüfen.

1)

Das Verfahren der (confirmatory) Maximum-Likelihood-Faktorenanalyse, dessen Brauchbarkeit noch erprobt wird, könnte ein möglicher Ausweg sein.

Die o.g. Feststellungen über die Gültigkeit faktorenanalytischer Ergebnisse zwingen uns zu einer zurückhaltenden Verallgemeinerung der in dieser Untersuchung gewonnenen Befunde.

Der Versuch, die vorliegenden faktorenanalytischen Ergebnisse mit Daten aus ähnlichen Untersuchungen zu vergleichen, scheitert aus Mangel an Vergleichsdaten. Die psychologische Forschung sieht die Dringlichkeit von Forschungsproblemen mehr in der "Erweiterung und Verbesserung des diagnostischen Instrumentariums im engeren Sinne (d.h., der Instrumente zur Erfassung von Verhaltensdispositionen)" (JÄGER, 1966, Seite 57). Der Verarbeitungsprozeß, die Informationsvermittlung und die Entscheidung, die Kriterienproblematik bzw. ganz allgemein die Behandlung und Nachbereitung als Folge diagnostischer Informationen (vgl. hierzu Prozeßschema, Abb. 1, Seite 3) werden in ihrer Bedeutung für den diagnostischen Prozeß unterschätzt. Entsprechend gering ist der Forschungsaufwand, der bisher in den vorgenannten Bereichen betrieben wurde.

Unsere Befunde lassen sich in jenen Bereich der Kommunikationsforschung einordnen, wo Urteilsbildungen in Abhängigkeit verschiedener kommunikationshemmender Komponenten (z.B. Einstellungen, Glaubwürdigkeit der Informationsquelle usw.) untersucht werden (siehe HOVLAND u. WEISS, 1951).

Auch neuere Untersuchungen (OFSHE, 1970; UPMEYER u. LAYER, 1973) bestätigen, daß die Einstellung zum Kommunikationspartner bzw. zur Quelle der Information sich störend auf die Verständigung auswirken kann (übereinstimmende Bewer-

tung konnotativer Bedeutung von Begriffen und bessere Behaltensleistung von Stimulusmaterial, wenn die Einstellung zur Quelle der Information positiv ist).

Es sind im wesentlichen drei Besonderheiten der vorliegenden Untersuchung, die sich auf den psychologischen Berufsalltag verallgemeinernd übertragen lassen und die sich auf die zukünftige Gestaltung der Informationsübermittlung zwischen Psychologen und Gutachtenempfängern (Auftraggeber) auswirken sollten:

- (1) die Berücksichtigung der Urteilsstruktur des Empfängers durch den Gutachtenschreiber,
- (2) eine Intensivierung des Kontaktes zwischen Diagnostiker und Gutachtenempfänger (schriftliche vs. mündliche Informationsübermittlung),
- (3) die Mitwirkung jedes einzelnen an der Reduktion von Vorurteilen (in diesem speziellen Fall gegenüber Psychologen bzw. der "Psychologie").

Zu (1): Was die Berücksichtigung der Urteilsstruktur des Gutachtenempfängers durch den Gutachtenschreiber anbelangt, so trifft das weniger auf Auftraggeber mit engem Kontakt zu Psychologen zu als auf Auftraggeber mit geringem Kontakt zu Psychologen.

Unabhängig von der Enge des Kontaktes wird man die Forderung, in einem psychologischen Gutachten Dimensionen zu berücksichtigen, die dem Denken des Gutachtenempfängers entsprechen, nicht ohne weiteres erfüllen können, es sei denn, man erfaßt schon zu Beginn des diagnostischen Prozesses (siehe Abb. 1, Seite 3) auch die Urteilsdimensionen des Gutachtenempfängers. Das wäre nur sinnvoll, wenn der Aufwand, den eine Ermittlung der Urteilsdimensionalität fordert, nicht nur in angemessener Relation zum monetären Nutzen, sondern auch in angemessener Relation zu dem Nutzen, der im Rahmen des diagnostischen Prozesses (im Sinne einer durch weniger Störungen beeinträchtigten Informationsübermittlung) sowohl dem Gutachtenempfänger als auch der begutachteten Person zugutekommt.

Solange wir aus Mangel an Forschungsergebnissen über die Übermittlung und Verarbeitung psychologischer Gut-

achten noch keine allgemein verbindlichen Aussagen machen können, sollte die vorläufige Konsequenz für den Diagnostiker sein, im Kontakt mit Auftraggebern zu berücksichtigen, diagnostische Informationen in einen für den Empfänger verständlichen Sprachgebrauch zu transformieren, da es wenig Sinn hat, etwas zu sagen "... wofür beim Auftraggeber ... überhaupt keine Dimension seines Bezugssystemes vorhanden ist" (HERRMANN, 1966, S. 122). Hier wären weitere Untersuchungen anzustellen, in denen Urteilsdimensionen von Auftraggebern erfaßt, analysiert und verglichen werden.

Zu (2): Die zweite Konsequenz betrifft im wesentlichen die Art der (schriftlichen oder mündlichen) Beratung von Auftraggebern durch Psychologen. Zweifel kommen auf, ob sich die Kommunikation zwischen Psychologen und Auftraggebern allein auf die postalische Übersendung von schriftlichen Gutachten beschränken soll, oder ob es nicht zweckdienlicher ist, den persönlichen Kontakt zu suchen und in Form einer "Schlußbesprechung" eine Aussprache zwischen Psychologen und Auftraggebern über den Probanden erfolgen zu lassen, zumal der Auftraggeber in den wenigsten Fällen den Probanden persönlich kennt.

Zu (3): Was die Reduktion bestehender Vorurteile gegenüber Psychologen bzw. der "Psychologie" seitens der Auftraggeber betrifft, so wäre das unter Berücksichtigung sozialpsychologischer Erkenntnisse (z.B. die Berücksichtigung der Wechselwirkung zwischen Kontakt und Sympathie) über die persönliche Kontaktnahme am ehesten möglich.

Bei allen Bemühungen um störungsfreie Informationsübermittlung sollte man nicht illusionistisch sein und glauben, daß durch die Benennung von Kommunikationseinheiten (speech acts) und durch die Aufstellung von kommunikativen Regeln, durch die die Intentionen des jeweils anderen nachvollziehbar werden (SEARLE, 1969), oder in der Antizipation von Intentionen und Reaktionen der Kommunikationspartner (LIST, 1972) das Funktionieren störungsfreier Kommunikation gewährleistet ist.

5.3.

Kritische Würdigung des empirischen Ansatzes und
Anregungen für weitere Analysen und Modifikationen

Mit der vorliegenden Arbeit ist der Versuch unternommen, die Problematik der Informationsübermittlung zwischen Diagnostiker und Auftraggebern zu erhellen. Diese Arbeit stellt quasi einen ersten Ordnungsversuch dar, der nur einige die Informationsübermittlung störenden Variablen berücksichtigen konnte.

Die Basis der analysierten Variablen scheint uns für eine erste Orientierung quantitativ und qualitativ nicht zu schmal. Die Beschränkung auf die zugrundegelegten Störfaktoren (vgl. Seite 211) war durch die Absicht, einen möglichst realitätsnahen Versuchsplan zu haben, geboten. Darüber hinaus wurden Erkenntnisse aus der Kommunikationsforschung, der Sprachforschung und der sozialpsychologischen Forschung, die den Orientierungsrahmen dieser Arbeit bestimmen, berücksichtigt. Das Hauptproblem (die Beurteilung diagnostischer Information durch Psychologen und Auftraggeber) ist eingegliedert in den diagnostischen Prozeß (Abb. 1, Seite 3). Die Ergebnisse tragen dazu bei, die Informationsübermittlung als Teil des psychodiagnostischen Geschehens transparent zu machen. Außerdem glauben wir, einige Indizien gefunden zu haben, die den Zusammenhang zwischen Kontakt (bzw. Einstellung) und Verstehen einer diagnostischen Information (im Sinne des Gutachtenschreibers) bestätigen.

Es konnte dargestellt werden, daß die Interpretation und Generalisierbarkeit der Ergebnisse durch Probleme der Stichprobenerhebung, versuchstechnische Beschränkungen und durch grundlegende Probleme statistischer Analyseverfahren eingeschränkt ist, weshalb grobe Vereinfachungen oder Überinterpretation der Ergebnisse in jedem Fall vermieden wurden.

Die diskriminanzanalytischen Befunde schienen uns relativ klar und eindeutig interpretierbar. Dagegen stellte sich die Interpretation der faktorenanalytischen Ergebnisse nach den theoretischen Diskussionen komplizierter dar. Die faktorenanalytischen Ergebnisse wollen wir als Anregung für die Entwicklung neuer und prüfenswerter Fragestellungen auffassen, die mit angemesseneren Methoden die Informationsübertragung zwischen Psychologen und Gutachtenempfängern erklären.

Einige Spekulationen über die Erweiterung der Kenntnis der Kommunikation zwischen Psychologen und Gutachtenempfängern seien als Vorschläge für weitere Forschungen angeschlossen:

- (1) Überprüfung von Urteilsstrukturen von Personen verschiedener Berufsgruppen mit Hilfe der Methode der (confirmatory) Maximum-Likelihood-Faktorenanalyse (JÖRESKOG, 1969), die Ähnlichkeiten von Faktoren statistisch signifikant absichert. Diese Methode befand sich zum Zeitpunkt der Datenanalyse noch im Stadium der Erprobung,
- (2) eine weitere Analyse von Störfaktoren (z.B.: Angaben über die Person des Gutachtenschreibers wie Name, Stellung in der Organisation, Anzahl der Berufsjahre; Angaben über Geschlecht und Bewährungswahrscheinlichkeit der begutachteten

Person; Länge und Form des Gutachtens; die Bedeutung, welche die "Beurteilungsaufgabe" für den Beurteilenden hat u.v.a.m.), von denen man annehmen kann, daß sie die Informationsübertragung zwischen Psychologen und Gutachtenempfängern der realen Situation entsprechend darstellen und die möglicherweise Einfluß auf eine adäquate Informationsverarbeitung haben,

- (3) die Überprüfung, ob Psychologen nichtpsychologische, gutachterliche Texte (z.B. juristische Gutachten) ebenfalls anders und mit Hilfe mehrerer Urteilsdimensionen zu beurteilen pflegen als der Gutachtenschreiber (z.B. der Jurist),
- (4) Trennung der im Gutachten gemachten Aussagen über die Persönlichkeits- und Leistungsbeurteilung des Pbn und eine anschließende Überprüfung, ob die Beurteilung von Persönlichkeitseigenschaften des Probanden bei einem Gutachtenleser andere Urteilsdimensionen aktiviert als die Beurteilung von leistungsbezogenen Eigenschaften derselben Vpn. Hier wären experimentelle Untersuchungen mit Variation der Bedingungen (z.B. Vorgabe der Teilinformationen vs. Gesamtinformation) erforderlich,
- (5) ein genaueres Studium der Auswirkungen sog. "trait-Inferenzen" (Primacy-Effekt, Zentrale Eigenschaft) ¹⁾ auf die Urteilsbildung nach dem Lesen psychologischer Gutachten,
- (6) die Auswirkungen der Veridikalität (definiert als Differenz von Selbst- und Fremdeinschätzung) auf die Beurteilung psychologischer Gutachten. Gemeint ist die Tendenz, andere zu beurteilende Objekte (z.B. in Gutachten dargestellte Personen) ähnlich zu sich selbst zu sehen,

1)

Entsprechend den Arbeiten von ASCH, S.E., Forming impression of Personality, Journ. of abn. soc. Psych., 1946, 41, 258-290. %

- (7) die Überprüfung, inwieweit der Beurteiler eine implizite Persönlichkeitstheorie anwendet. Es ist nicht auszuschließen, daß zu einem oder mehreren Merkmalen, zu denen im psychologischen Gutachten Aussagen gemacht werden, im Sinne impliziter Persönlichkeitstheorien oder alltäglicher Erfahrungen eine Anzahl anderer (sekundärer) Merkmale assoziiert werden, die zu dem vorgegebenen (primären) Merkmal affin sind. Der Beurteiler entdeckt eine Eigenschaft A und urteilt, daß auch die Eigenschaften B und C vorhanden seien, obwohl er sie nicht beobachtet. Dennoch ist das Vorhandensein der Eigenschaften B und C ganz unmittelbar evident.

Durch diese Arbeit wurden neue Fragen aufgeworfen, die zeigen, daß das Problem der Kommunikation zwischen Diagnostiker und Auftraggeber keineswegs gelöst ist. Es konnte gezeigt werden, daß neben der Informationserhebung und -verarbeitung und der Kriterienproblematik (Behandlung und Nachbereitung) ¹⁾ die Informationsübermittlung für den diagnostischen Prozeß ebenso bedeutsam ist, und daß eine gestörte Informationsübermittlung Ursache für personelle Fehlentscheidungen sein kann, was für die betroffene, begutachtete Person u.U. weitreichende Konsequenzen haben kann.

1)

Vgl. die verschiedenen Schritte des diagnostischen Prozesses (Abb.1, Seite 3).

Autorenverzeichnis

- ALLPORT, G.W. Persönlichkeit: Struktur, Entwicklung und Erfassung der menschlichen Eigenart, Stuttgart, 1949
- ANDERSON, T.W. An introduction to Multivariate Statistical Analysis, New York, 1958
- BEDALL, F.K.;
DESCHLER, H.P. Die Antwortkategorien der Likert - Technik, Ztschr. f. Soz. Psych., 1973, 4, 80-83
- BERGLER, R. Kommunikation und Kommunikationsmodelle, Sonderdruck aus "Technische Mitteilungen", 1974, 4, 160-165
- BERGLER, R.;
SIX, B. Stereotype und Vorurteile, Handbuch der Psychologie, Bd.7, 2. Halbband, Göttingen, 1972, 1371-1432
- BERNSTEIN, B. Linguistic Codes, Hesitation Phenomena and Intelligence, Language and Speech, 1962 a, 5, 31-46
- BERNSTEIN, B. Social Class, Linguistic Codes and Grammatical Elements, Language and Speech, 1962 b, 5, 221-240
- BIERI, J. Cognitive Complexity - Simplicity and Predictive Behavior, Journ. of abn. soc. Psychol., 1967, 6, 23-36
- BIERKENS, P.R. Die Urteilsbildung in der Psychodiagnostik, München, 1968
- BRUNER, J.S. On perceptual readiness, In: BEARDSLEE, D.C. & WERTHEIMER, M. (Ed.), Readings in perception, Princeton: Van Nostrand, 1963

- BUSZ, M.; COHEN, R.;
POSER, U.; SCHÜMER, A.;
SCHÜMER, R.;
SONNENFELD, C. Die soziale Bewertung von
880 Eigenschaftsbegriffen sowie
die Analyse der Ähnlichkeitsbe-
ziehungen zwischen einigen dieser
Begriffe,
Ztschr. f. exp. und angew. Psy-
chologie,
1972, 19, 282-308
- CANTRILL, H.;
ALLPORT, G.W. The psychology of radio,
New York, 1935
- CATTELL, R.B. An Introduction to Personality
Study,
New York, 1950
- CATTELL, R.B. Personality and motivation structure
and measurement,
New York, 1957
- CHAPIN, F.S. Contemporary American Institutions,
New York, 1935
- CHOMSKY, N. Aspekte der Syntax-Theorie,
Frankfurt/Main, 1969
- CLAUSS, G.;
EBNER, H. Grundlagen der Statistik für
Psychologen, Pädagogen und Sozio-
logen,
Frankfurt/Main, 1975
- COHEN, R. In: HÖRMANN, H.; Die Beziehungen
zwischen psychologischer Diagnostik
und Grundlagenforschung, Sympo-
sion III, Sonderdruck aus Bericht
über den 25. Kongreß der Deutschen
Gesellschaft für Psychologie,
1966, 113-116
- COHEN, R. Systematische Tendenzen bei Persön-
lichkeitsbeurteilungen,
Stuttgart/Wien, 1969
- COHEN, R.;
SCHÜMER, R. Die diagnostische Verarbeitung
widersprüchlicher Informationen
in Abhängigkeit vom Ausmaß des
Widerspruchs,
Diagnostica, 1969, 1, 3-13
- COHEN, R.;
SCHÜMER, R. Kontexteffekte bei der Eindrucks-
bildung -
Eine experimentelle Untersuchung,
Ztschr. f. Soz. Psych.,
1972, 3, 313-328

- COOLEY, W.W.;
LOHNES, P.R. Multivariate procedures for the
 behavioral Sciences,
 New York, 1966
- CRONBACH, L.J.;
GLESER, G.C. Assessing similarity between
 profiles,
 Psychol. Bull.,
 1953, 50, 456-473
- DAVIDSON, R.S. Relevance and Category scales of
 judgement,
 British Journ. of Psychol.,
 1962, 53, 373-380
- DIEHL, B.;
SCHÄFER, B. Techniken der Datenanalyse beim
 Eindrucksdifferential,
 In: BERGLER, R. (Hg.),
 Das Eindrucksdifferential,
 Bern, 1975, 157-211
- DIETRICH, R. Psychodiagnostik
 München, 1973
- ERTEL, S. Die emotionale Natur des "seman-
 tischen" Raumes,
 Psychologische Forschung,
 1964, 28, 1-32
- ERTEL, S. Standardisierung eines Eindrucks-
 differentials,
 Ztschr. f. exp. und angew. Psycho-
 logie,
 1965 a, 12, 22-58
- ERTEL, S. Weitere Untersuchungen zur
 Standardisierung eines Eindrucks-
 differentials,
 Ztschr. f. exp. und angew. Psycho-
 logie,
 1965 b, 12, 177-208
- ERVIN, S.M. Changes with age in the verbal
 determinants of word-association,
 Amer. Journ. of Psychol.,
 1961, 74, 361-372
- ERVIN - TRIPP, S.M. Sociolinguistics,
 In: BERKOWITZ, L. (Ed.),
 Advances in experimental social
 psychology,
 New York/London, Academic Press,
 1969, 4, 91-165

- EYSENCK, H.J. The Structure of Personality,
London, 1953
- EYSENCK, H.J. The Structure of Human Personality,
London, 1970
- FERGUSON, L.W. A study of the Likert technique
of attitude scale construction,
Journ. of Soc. Psychol.,
1941, 13, 51-57
- FRENCH, N.R.;
STEINBERG, J.C. Factors governing the intelligibility
of speech sounds,
Journ. Acoust. Soc. Amer.,
1947, 19, 90-119
- FUCHS, A. Grundzüge einer Verhaltenstheorie
der Bedeutung,
In: BERGLER, R. (Hg.),
Das Eindrucksdifferential,
Bern, 1975, 33-67
- GAENSSLEN, H.;
SCHÜBO, W. Einfache und komplexe statistische
Analyse,
München, 1973
- GRAUMANN, C.F. In: HÖRMANN, H., Die Beziehungen
zwischen psychologischer Diagnostik
und Grundlagenforschung,
Symposion III, Sonderdruck aus Bericht
über den 25. Kongreß der Deutschen
Gesellschaft für Psychologie,
1966, 119-122
- GRAUMANN, C.F. Interaktion und Kommunikation,
Handb. d. Psychol., Bd.7, 2. Halbbd.,
Göttingen, 1972 a, 1109-1262
- GRAUMANN, C.F. Sprechen und Denken,
In: Sprache - Brücke und Hindernis,
München, 1972 b, 25-34
- GREIF, S. Gruppenintelligenztests
-Untersuchungen am WIT, IST, LPS und
AIT-
Frankfurt, 1972
- GRIMM, G.;
LÜCK, H.E.
TIMAEUS, E. Zur internen Validität von Polaritäts-
profilen: Untersuchung zum Standard-
Polaritätsprofil von ERTEL,
Ztschr. f. exp. und angew. Psychologie,
1973, 4, 547-571
- GUILFORD, J.P. Psychometric Methods,
New York, 1954

- HABERMAS, F. Technik und Wissenschaft als Ideologie, Frankfurt, 1970
- HARMAN, H.H. Modern factor analysis, Chicago, 1960
- HARTMANN, H. Psychologische Diagnostik, Stuttgart, 1970
- HARTMANN, H. Gesellschaftliche politische Attituden, Ztschr. f. Soz. Psych., 1974, 5, 18-28
- HAWKINS, P.R. Soziale Schicht, nominale Gruppe und Referenz, In: KOCHAN, D.C. (Hg.), Sprache und kommunikative Kompetenz, Stuttgart, 1973, 162-176
- HERRMANN, T. In: HÖRMANN, H., Die Beziehungen zwischen psychologischer Diagnostik und Grundlagenforschung, Symposion III, Sonderdruck aus Bericht über den 25. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie, 1966, 117-119
- HERTZLER, H. A sociology of language, New York, 1965
- HÖRMANN, H. Die Beziehungen zwischen psychologischer Diagnostik und Grundlagenforschung, Symposion III, Sonderdruck aus Bericht über den 25. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie, 1966, 101-106
- HÖRMANN, H. Psychologie der Sprache, Berlin, 1970
- HOFSTÄTTER, P.R. Dimension des mimischen Ausdrucks, Ztschr. f. exp. und angew. Psychologie, 1955/56, 505-529
- HOFSTÄTTER, P.R. Zur Problematik der Profilmethode, Diagnostica, 1959, 5, 19-25

- HOFSTÄTTER, P.R. Faktorenanalyse,
In: KÖNIG, R. (Hg.),
Handbuch der empirischen Sozial-
forschung,
Stuttgart, 1962
- HOFSTÄTTER, P.R. Einführung in die Sozialpsychologie,
Stuttgart, 1966
- HOFSTÄTTER, P.R. Sozialpsychologie,
Berlin, 1967
- HOFSTÄTTER, P.R.;
LÜBBERT, H. Bericht über eine neue Methode
der Eindrucksanalyse in der Markt-
forschung,
Psychologie und Praxis,
1958, 2, 71-77
- HOLZKAMP, K. Prognose und Bewährung in der
psychologischen Diagnostik,
In: HOLZKAMP, K.; JÄGER, A.O.;
MERZ, F.;
Begutachtung als Kommunikation,
Göttingen, 1966, 19-40
- HOMANS, C.G. Theorie der sozialen Gruppe,
Köln/Opladen, 1960
- HOVLAND, C.I.;
MANDELL, W. An experimental comparison of con-
clusion drawing by the communicator
and by the audience,
Journ. of abn. soc. Psychol.,
1952, 47, 581-588
- HOVLAND, C.I.;
WEISS, W. The influence of source credibility
on communication effectiveness,
Public Opinion Quarterly,
1951, 15, 635-650
- HULETT, J.R.;
EDWARD, J. A Symbolic Interactionist Model of
Human Communication,
Audivisual Communication Review,
1966, 14, 93-127
- IRLE, M. Lehrbuch der Sozialpsychologie,
Göttingen, 1975
- JACOBSON, H.K. The credibility of three mass media
as information sources,
Diss. Abstr.,
1968, 28, 3132
- JÄGER, A.O. Der Wilde Test, ein neues Intelligenz-
diagnostikum,
Ztschr.f. exp. und angew.Psychologie,
1963, 10, 260-278

- JÄGER, A.O. Prognose und Bewährung in der
Eignungsdiagnostik,
In: HOLZKAMP, K.; JÄGER, A.O.;
MERZ, F.,
Prognose und Bewährung in der psycho-
logischen Diagnostik,
Göttingen, 1966 a, 41-64
- JÄGER, A.O. In: HÖRMANN, H., Die Beziehungen
zwischen psychologischer Diagnostik
und Grundlagenforschung, Symposium III,
Sonderdruck aus Bericht über den
25. Kongreß der Deutschen Gesellschaft
für Psychologie,
1966 b, 106-110
- JÄGER, A.O. Dimensionen der Intelligenz,
Göttingen, 1967
- JÄGER, A.O.;
WESTMEYER, H. Psychologische Diagnostik,
Aufzeichnungen einer gleichnamigen
Lehrveranstaltung an der
Freien Universität Berlin,
IfP (12), WS 1976/77
- JENKINS, J.J. Associative processes in verbal
behavior,
Minnesota Conference, 1955
- JENKINS, J.J.;
RUSSELL, W.A. Associative clustering during recall,
Journ. of abn. soc. Psychol.,
1952, 47, 818-821
- JÖRESKOG, K.G. A general approach to confirmatory
maximum likelihood factor analysis,
Psychometrika, 1969, 34, 183-202
- JOHNSON, W., The Communication Process and general
semantic Principles,
In: SCHRAMM, W. (Hg.),
Mass Communication,
University of Illinois Press,
Urbana, 1960, 310-315
- JONES, E.E.;
GERARD, H.B. Foundation of social psychology,
New York, 1967
- JONES, E.E.;
DAVIS, K.E. From Acts to Dispositions. The
Attribution Process in Person Perception.
In: BERKOWITZ, L. (Hg.),
Advances in a Social Context,
Chapter 23,
Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1969

- KÄHLER, H.D. Beschreibungsmerkmale als Determinanten der Dekodierungsleistungen von Personen unterschiedlicher sozialer Schichtzugehörigkeit, Ztschr. f. Soz. Psychol., 1975, 6, 246-258
- KAISER, H.F. The varimax criterion for analytic rotation in factor analysis, Psychometrika, 1958, 23, 187-200
- KATZ, D.;
BRALY, K. Racial stereotypes of one hundred college students, Journ. of abn. soc. Psychol., 1933, 28, 280-290
- KLAPPER, J. The Effects of Mass Communication Glencoe, 1960
- KLAPPROTT, J. Erwünschtheit und Bedeutung von 338 alltagspsychologischen Eigenschaftsbegriffen, Sonderforschungsbereich 22, Sozialisations- und Kommunikationsforschung, Forschungsbericht 10, Nürnberg, 1971
- KLINEBERG, O. Social Psychology, New York, 1954
- KOESKE, G.F.;
CRANO, W.D. The effect of congruous and incongruous Source-statement combinations upon the judged credibility of a communication, Journ. of exp. soc. Psychol., 1968, 4, 384-399
- KRAMER, B.M. Residential contact as a determinant of attitudes toward negroes, Unveröffentl. Diss., Harvard University, 1951, zit. nach BERGLER, R.; SIX, B.; Stereotype und Vorurteile, Handb. d. Psychol., Bd. 7, 2. Halbbd., Göttingen, 1972, 1371-1432
- LANE, H. Psychophysical parameters of vowel perception, Psychol. Monogr., 1962, 76, H 44

- LANGER, I.;
SCHULZ v. THUN, F.;
MEFFERT, J.;
TAUSCH, R.
Merkmale der Verständlichkeit
schriftlicher Informations- und Lehr-
texte,
Ztschr. f. exp. und angew. Psycho-
logie,
1973, 2, 269-286
- LERSCH, PH.
Aufbau der Person,
München, 1954
- LIENERT, G.A.
Testaufbau und Testanalyse,
Weinheim/Berlin, 1967
- LIKERT, R.
A technique for the measurement
of attitudes, Arch. Psychol.
New York, 1932, 22, Nr. 140
- LILLI, W.
Das Zustandekommen von Stereotypen
über einfache und komplexe Sach-
verhalte,
Experimente zum klassifizierenden
Urteil,
Ztschr. f. Soz. Psychol.,
1970, 1, 57-59
- LINSCHOTEN, J.
Auf dem Wege zu einer phänomenolo-
gischen Psychologie,
Berlin, 1961
- LIST, G.
Psycholinguistik, Eine Einführung,
Stuttgart, 1972
- LOOMIS, C.P.
Political and occupational cleavages
in an Hanoverian village, Germany,
Sociometry 1946, 9
- MCCALL, W.A.
Measurement,
New York, 1939
- MCGUIRE, W.J.
Personality and susceptibility to
social influence,
In: BORGATTA, E.F. und LAMBERT, W.W.
(Hg.),
Handbook of personality theory and
research,
Chicago, 1968, 1130-1187
- MCGUIRE, W.J.
The nature of attitudes and attitude
change,
In: LINDZEY, G. und ARONSON, E. (Hg.),
The handbook of social psychology,
Reading, Mass., 1969, Bd. 3, 136-314

- MIKULA, G.;
SCHULTER, G. Polaritätenauswahl, verbale
Begabung und Einstufung im Polari-
tätenprofil,
Ztschr. f. exp. und angew. Psycho-
logie,
1970, 17, 371-385
- MILLER, G.A. Language and communication,
In: STEVENS, S.S. (Hg.),
Handbook of experimental Psychology,
New York, 1951, 789-810
- NEEL, A.F. Handbuch der psychologischen Theorien,
Luxemburg, 1975
- NEWCOMB, T.M. An approach to the study of
communicative acts,
Psychol. Review,
1953, 6, 393-404
- NIE, N.H.;
BENT, D.H.;
HULL, C.H. Statistical Package for the Social
Science,
New York, 1970
- OEVERMANN, U. Sprache und soziale Herkunft
Berlin, 1969
- OSFHE, R. Cognitive consistency and language
behavior,
Human Relations,
1970, 23, 139-151
- ORLIK, P. Eine Modellstudie zur Psychophy-
sik des Polaritätsprofils,
Ztschr. f. exp. und angew. Psycho-
logie,
1965, 12, 614-647
- OSGOOD, C.E. The nature and measurement of
meaning,
Psychological Bulletin,
1952, 49, 197-237
- OSGOOD, C.E. Psycholinguistics,
In: KOCH, S. (Hg.),
Psychology: A study of science,
New York, 1959/63, 4, 244-316
- OSGOOD, C.E.;
SUCI, G.J. A measure of relation determined
by both mean difference and profile
information,
Psychological Bulletin,
1952, 49

- OSGOOD, C.E.;
SUCI, G.J. Factor analysis of meaning,
Journ. of exp. Psychol.,
1955, 50, 325-338
- OSGOOD, C.E.;
SUCI, G.J.;
TANNENBAUM, P.H. The measurement of meaning,
Urbana, 1957
- PFANZAGL, J. Allgemeine Methodenlehre der
Statistik, Bd. 1,
Berlin, 1960
- ROSE, A.M. Systematische Zusammenfassung der
Theorie der symbolischen Interaktion,
In: HARTMANN, H. (Hg.), Moderne
amerikanische Soziologie,
Neuere Beiträge zur soziologischen
Theorie,
Stuttgart, 1967, 219-231
- ROSENZWEIG, M.R. Comparisons among word-association
responses in English, French, German
and Italian,
Amer. Journ. Psychol.,
1961, 74, 347-360
- RUSSELL, W.A.;
MESECK, O.R. Der Einfluß der Assoziation auf das
Erinnern von Worten in der deutschen,
französischen und englischen Sprache,
Ztschr. f. exp. und angew. Psycho-
logie,
1959, 6, 191-211
- SALZINGER, K.;
HAMMER, M.;
PORTNOY, S.;
POLGAR, S.K. Sprachverhalten und soziale Distanz,
In: KOCHAN, D.C. (Hg.),
Sprache und kommunikative Kompetenz,
Stuttgart, 1973, 145-161
- SCHÜMER, R. Eine experimentelle Untersuchung
zur sozialen Eindrucksbildung,
Ztschr. f. Soz. Psych.,
1971, 2, 92-108
- SEARLE, J.R. Speech Acts: An Essay in the Philo-
sophy of Language,
Cambridge, 1969
- SELG, H. Einführung in die experimentelle
Psychologie,
Stuttgart, 1966
- SHANNON, C.E.;
WEAVER, W. The mathematical theory of communi-
cation,
Urbana, Ill., 1949

- SMITH, M. Communicative behavior,
Psychol. Review,
1946, 53, 294-301
- SOHDI, K.S. Urteilsbildung im sozialen
Kraftfeld,
Göttingen, 1953
- STOUFFER, S.A. The American soldier, studies
in social psychology in world-war II,
Princeton 1949/50,
Zit. nach HOFSTÄTTER, P.R.,
Einführung in die Sozialpsychologie,
Stuttgart, 1966
- TAJFEL, H. Stereotypes,
Race, 1963, 5, 3-14
- TUCKER, L.R.;
MESSICK, S. An individual difference model for
multidimensional scaling,
Psychometrika,
1963, 28, 333-367
- ÜBERLA, K. Faktorenanalyse,
Berlin - Heidelberg, 1971
- UNGEHEUER, G. Sprache und Kommunikation,
IPK-Forschungsberichte, Bd. 13,
Hamburg, 1972
- UNGEHEUER, G. Kommunikationssemantik:
Skizze eines Problemfeldes,
Ztschr. f. Germanistische Linguistik,
1974, 2, 1-24
- UPMEYER, A.;
LAYER, H. Attitüden und Gedächtnis bei sozialer
Urteilsbildung,
Ztschr. f. Soz. Psych.,
1973, 4, 181-194
- VELDMANN, D.J. Fortran programming for the
behavioral sciences,
New York, 1967
- WATZLAWIK, P.;
BEAVIN, J.H.;
JACKSON, D.D. Menschliche Kommunikation,
Bern, 1972
- WEBER, E. Grundriß der biologischen
Statistik,
Stuttgart, 1967

- WINER, B.J. Statistical Principles in
Experimental Design,
New York, 1962
- WILLICH, C.; Sprachlicher Informationstransfer
FISCHER, A.; in und zwischen sozial-differenten
SCHWANENBERG, E. Populationen und ausdruckshaltigen
Fotos als Bezugsgegenstände,
Ztschr. f. Soz. Psych.,
1972, 3, 245-261
- WISH, M.; Differences in conceptual structures
DEUTSCH, M.; of nations: An exploratory study,
BIENER, L. Journ. of Person. and Soc. Psychol.,
1970, 16, 361-373
- ZACH, CH.E.; Sauberkeit - eine semantische
HOFSTÄTTER, P.R. Analyse,
Psychologie und Praxis,
1966, 10, 49-58

ANLAGE

"Zum Kommunikationsprozess
zwischen
Diagnostiker und Auftraggeber"

TABELLENVERZEICHNIS

für die Tabellen 24 (Seite 246) bis 69 (Seite 320)

Tab.		Seite
24	Kennwerte der Polaritäten	246
25	Adjektive der Eigenschaftswörterliste mit Kennwerten nach KLAPPROTT (1971)	247
26	Einstellungswerte für Auftraggeber	248
27	Zusammenhang zwischen Einstellung und Kontaktenge (Prüfung durch CHI-Quadrat)	249
28	Statistische Kennwerte der signifikanten Diskriminanzfunktionen pro Gutachten (Gruppierung nach Kontaktenge)	251
29	Mittelwerte der Ratings pro Polarität, Gutachten und Untergruppen	252
30	Mittlere Profilstreuung für die Gutachten Nr. 1 bis 16 (Gruppierung der Auftraggeber nach Kontaktenge)	257
31	Schrittweise selektierte Polaritäten (Für die Gutachten Nr. 1 bis 16)	258
32	Durchschnittliche Urteilsabgaben pro Gut- achten und Untergruppe (gruppiert nach Kon- taktenge) auf diskriminanzanalytisch selek- tierten Polaritäten	261
33	Vollständige Ladungsmatrix der Untergruppe 1 (Varimax-Lösung mit 6 Faktoren) Parallelschaltungen der Faktoren in den Varimax-Lösungen mit 3 bis 16 Faktoren für:	263
34	Untergruppe 1 (Beurteilung aller Gutachten)	264
35	Untergruppe 2 (Beurteilung aller Gutachten)	265
36	Untergruppe 3 (Beurteilung aller Gutachten)	266

Tab.		Seite
	Auszug der Faktorenladungen (Rotation von 6 Faktoren) für :	
37	Untergruppe 1 (Beurteilung von "3er"-Gutachten)	267
38	Untergruppe 1 (Beurteilung von "5er"-Gutachten)	268
39	Untergruppe 2 (Beurteilung von "3er"-Gutachten)	269
40	Untergruppe 2 (Beurteilung von "5er"-Gutachten)	270
41	Untergruppe 3 (Beurteilung von "3er"-Gutachten)	271
42	Untergruppe 3 (Beurteilung von "5er"-Gutachten)	272
	Parallelschaltungen der Faktoren in den Varimax-Lösungen mit 3 bis 6 Faktoren für:	
43	Untergruppe 1 (Beurteilung von "3er"-Gutachten)	273
44	Untergruppe 1 (Beurteilung von "5er"-Gutachten)	274
45	Untergruppe 2 (Beurteilung von "3er"-Gutachten)	275
46	Untergruppe 2 (Beurteilung von "5er"-Gutachten)	276
47	Untergruppe 3 (Beurteilung von "3er"-Gutachten)	277
48	Untergruppe 3 (Beurteilung von "5er"-Gutachten)	278
49	Antworthäufigkeiten zu Statements, die einen starken Beitrag zu negativen Einstellungsscores leisten	279
50	Statistische Kennwerte der signifikanten Diskriminanzfunktionen pro Gutachten (Gruppierung der Auftraggeber nach Einstellungs- werten)	280
51	Mittlere Profilstreuung pro Gutachten, Polarität und Untergruppe (Gruppierung der Auftraggeber nach Einstellung)	281
52	Schrittweise selektierte Polaritäten pro Gutachten (Gruppierung der Auftraggeber nach Einstellung)	282
53	Durchschnittliche Urteilsabgaben pro Gutachten und Untergruppe (gruppiert nach Einstellungs- werten) auf diskriminanzanalytisch selektierten Polaritäten	284

Parallelschaltungen der Faktoren in den
Varimax-Lösungen mit 3 bis 6 Faktoren
(Auftraggeber gruppiert nach Einstellung)
für :

54	Untergruppe a (Beurteilung aller Gutachten)	286
55	Untergruppe b (Beurteilung aller Gutachten)	287
56	Untergruppe c (Beurteilung aller Gutachten)	288
57	Untergruppe a (Beurteilung von "3er"-Gutachten)	289
58	Untergruppe a (Beurteilung von "5er"-Gutachten)	290
59	Untergruppe b (Beurteilung von "3er"-Gutachten)	291
60	Untergruppe b (Beurteilung von "5er"-Gutachten)	292
61	Untergruppe c (Beurteilung von "3er"-Gutachten)	293
62	Untergruppe c (Beurteilung von "5er"-Gutachten)	294
	Untergruppe 4 (Psychologen)	
63	Beurteilung aller Gutachten	295
64	Beurteilung von "3er"-Gutachten	296
65	Beurteilung von "5er"-Gutachten	297
66	Die Faktoren repräsentierenden Polaritäten (Zusammenfassende Darstellung)	298
67	Die den Prägnanzindex kennzeichnenden Eigenschaftswörter pro Gutachten und Unter- gruppe	300
68	Vergleich der durchschnittlichen Prägnanz- indices zwischen (2) Gutachtenklassen und (4) Untergruppen (Ergebnisse der Varianzanalyse)	306
69	Prozente der Zuordnung von Auftraggebern (gruppiert nach Kontaktenge) zu diskrimini- nanzanalytisch ermittelten Gruppen	307

ANLAGEN-VERZEICHNIS

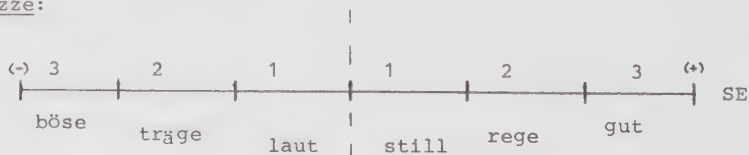
Anlage		Seite
1	Psychologischer Untersuchungsbefund (Profilkarte)	308
2	Liste der (17) Polaritäten für die Vor- untersuchung zur Beurteilung der "text- lichen" Darstellung von Gutachten	309
3	Eigenschaftswörterliste für die Voruntersuchung	310
4	Zwei Fragen an die Bpn der Voruntersuchung	311
5	Anschreiben für Bpn der Hauptuntersuchung	312
6	Einstellungsfragebogen	313
7	Instruktion an die Bpn für die Urteilsab- gabe über Polaritäten	315
8	Liste der (21) Polaritäten	316
9	Instruktion an die Bpn für die Auswahl von 7 Eigenschaften aus der Eigenschafts- wörterliste	317
10	Eigenschaftswörterliste	318
11	Fragebogen zur Person und zur Selbstein- stufung der Enge des Kontaktes	319
12	Lokalisation der Zentroide im Diskriminanzraum	320

Tabelle 24: Kennwerte der Polaritäten (nach KLAPPROTT, 1971)
(SE = Soziale Erwünschtheit
K = Bedeutungsklarheit
Nr. = Nummer der Polarität)

	Nr. ¹⁾	K	SE	SE	K
i ₁	13	2,18 berechnend	-0,96	+0,76 selbstlos	5,50
	15	3,08 sensibel	-0,04	+0,48 unempfindlich	3,11
	14	2,06 nach innen gerichtet	-0,45	+0,33 nach außen gerichtet	1,35
	21	2,47 nachgiebig	-0,62	+0,66 hartnäckig	4,89
	16	1,74 laut	-0,76	+0,17 still	2,60
	18	2,75 aggressiv	-0,42	+0,52 zurückhaltend	3,33
	19	1,04 demütig	-0,79	+0,21 stolz	1,78
i ₂	1	4,00 traurig	-1,22	+1,74 fröhlich	9,00
	5	3,90 ängstlich	-1,44	+1,73 mutig	2,76
	7	3,13 kleinlich	-1,84	+1,57 großzügig	3,25
	6	1,95 konservativ	-1,19	+1,82 progressiv	1,55
	8	3,17 feige	-1,93	+1,99 kühn	2,60
	11	2,47 träge	-1,98	+1,88 rege	2,19
	17	3,08 langsam	-1,97	+1,91 flink	4,10
i ₃	2	1,72 affektiert	-2,25	+2,03 natürlich	1,60
	3	0,74 böse	-2,45	+2,10 gut	0,40
	4	2,46 hinterlistig	-2,47	+2,05 offen	2,92
	20	9,80 einfalllos	-2,09	+2,39 ideenreich	16,00
	9	4,20 launisch	-2,05	+2,00 ausgeglichen	5,00
	12	9,60 unbeholfen	-2,10	+2,14 geschickt	7,00
	10	5,37 verlogen	-2,68	+2,43 ehrlich	12,00

Die Pole der Polaritäten i_1 sind den Intervallen 1 (s. Skizze),
die Pole der Polaritäten i_2 den Intervallen 2, die Pole der
Polaritäten i_3 den Intervallen 3 zuzuordnen.

Skizze:



1)

Diese Numerierung der Polaritäten gilt auch für die folgenden Tabellen, in denen Polaritäten aufgeführt sind.

Tabelle 25: Adjektive der Eigenschaftswörterliste mit Kennwerten nach KLAFFRACHT (1971)
(Geordnet nach 3 Klassen sozialer Erwünschtheit (SE) und 2 Klassen der Bedeutungsklarheit (K); vgl. Tabelle 7, Seite 81)

K < 6,00					K > 6,00				
SE	Nr.	Eigenschaft	K	SE	Nr.	Eigenschaft	K		
-2,18	(2)	unterwürfig	4,00	-2,02	(6)	unbeherrscht	11,50	SE - Klasse 1	
-2,03	(7)	desinteresi-		-1,73	(20)	aufbrausend	12,25		
		siert	2,25	-2,28	(23)	unaufrichtig	6,28		
-2,04	(8)	rechthabe-		-2,46	(28)	brutal	7,33		
		risch	2,78	-2,09	(29)	einfallslos	9,80		
-2,28	(11)	streitsüchtig	5,38	-2,31	(31)	herrsch-			
-2,13	(13)	primitiv	0,99			süchtig	9,20		
-2,41	(24)	falsch	3,00	-2,37	(32)	jähzornig	8,60		
-1,86	(26)	kontaktarm	5,63	-1,61	(35)	nervös	6,28		
-1,66	(27)	zerstreut	5,63	-2,10	(39)	unbeholfen	9,60		
-1,50	(12)	reizbar	2,33	2,00	(3)	beherrscht	12,25	SE - Klasse 2	
-0,98	(18)	kindlich	4,78	0,28	(30)	gesprächig	9,00		
-1,44	(19)	ausgeglichen	3,90	1,13	(40)	vorsichtig	6,14		
-0,44	(21)	bequem	1,48	-1,48	(42)	dickköpfig	6,28		
-1,22	(34)	naiv	1,48						
-1,12	(37)	beeinflußbar	3,73						
-1,37	(44)	aufgeregt	2,25						
-1,40	(45)	behäbig	1,94						
0,97	(46)	bescheiden	4,67						
-0,79	(47)	demütig	1,04						
0,37	(48)	draufgänge-						SE - Klasse 3	
		risch	3,91						
1,09	(49)	ehргеizig	4,10						
1,47	(50)	eifrig	2,46						
2,00	(5)	verständnis-		2,21	(1)	humorvoll	11,50		
		voll	4,80	2,13	(4)	gewissenhaft	11,75		
2,20	(9)	scharfsinnig	1,00	2,43	(10)	ehrlich	12,00		
2,50	(22)	begabt	2,47	2,55	(14)	tolerant	9,20		
2,07	(25)	dynamisch	2,50	2,24	(15)	hilfsbereit	11,25		
1,96	(38)	selbstbe-		2,04	(16)	kontaktfreudig	11,50		
		wußt	2,45	2,07	(17)	ausdauernd	11,50		
2,16	(41)	aufgeweckt	3,74	2,27	(33)	konzentriert	25,00		
1,51	(51)	geduldig	5,00	2,39	(36)	ideenreich	16,00		
				2,13	(43)	zielstrebig	11,75		

Die Zahl vor der Eigenschaft bezeichnet den Kennwert für soziale Erwünschtheit (SE); die Zahl in () vor der Eigenschaft ist die Nummer der Eigenschaft; die Zahl hinter der Eigenschaft ist der Kennwert für Bedeutungsklarheit (K)

SE-Klasse 1 : enthält Eigenschaften, deren Kennwert für SE dem Intervall -3,00 bis -1,50 zugeordnet wurden,
SE-Klasse 2 : ... Intervall -1,49 bis +1,49
SE-Klasse 3 : ... Intervall +1,50 bis +3,00

Tabelle 26 : Einstellungswerte für Auftraggeber
(getrennt nach Untergruppen a,b,c, -vgl. Tabelle 8, Seite 84- und Untergruppen 1,2,3 (Kontaktengr) -vgl. Tabelle 7, Seite 81 -)

	Unter- gruppe 1	Unter- gruppe 2	Unter- gruppe 3
Unter- gruppe a (Einstellungs- wert ≤ 6)	-15,08 -10,23 - 6,16 - 9,98 -12,13 -26,36 - 8,74 - 9,50 -17,74 -28,15 -12,39 - 9,55 -19,22 -18,98 -15,30	-6,31	-9,73 -6,98 -7,66
Unter- gruppe b (Einstellungs- werte von -5,99 bis +4,99)	-3,64 1,40 1,04 -2,81 -4,91	-1,73 0,93 0,71 -0,57 -4,21 -2,58 -1,11 0,56 3,31 -1,53	3,60 -0,58 1,00 2,22 3,38 2,74 3,55 -1,91 -4,28 -4,34 -4,42 -0,16
Unter- gruppe c (Einstellungs- werte von $\geq 5,00$)	9,21 10,18 6,39 5,43 5,77	8,43 6,29 9,71 7,11 8,07 9,87 6,08 7,56 9,40 5,00 10,87 8,42 7,81 6,80 11,16 5,58 11,41	10,21 5,42 9,22 12,21 16,51

Tabelle 27: Zusammenhang zwischen Einstellung und Kontaktenge
(Statistische Prüfung durch Mehrfelder-CHI-Quadrat und Kontingenzkoeffizient C)

Einstellung ¹⁾ :	Kontaktenge :			
	Unter- gruppe 1	Unter- gruppe 2	Unter- gruppe 3	
Unter- gruppe a	(a) 15 (6,5)	(d) 1 (7,3)	(g) 3 (5,2)	19
Unter- gruppe b	(b) 5 (9,2)	(e) 10 (10,3)	(h) 12 (7,4)	27
Unter- gruppe c	(c) 5 (9,2)	(f) 17 (10,3)	(i) 5 (7,4)	27
	25	28	20	73

$$\text{CHI}^2_{\text{errechnet}} = 29,4 > \text{CHI}^2_{0,01; df = 4}$$

Test gegen Trend:²⁾

Trendzunahme Untergruppe 1 gegen Untergruppe 2; T = 3,69 s.+)
(Auftraggeber mit mittlerem Kontakt zu Psychologen (UG2) haben zu diesen eine signifikant (p=5%) positivere Einstellung als Auftraggeber mit geringem Kontakt zu Psychologen (UG1))

Trendzunahme Untergruppe 3 gegen Untergruppe 1 ; T = -3,4 n.s.
(Zwischen Auftraggebern der EG 3 und der UG 2 sind keine signifikanten Unterschiede in der Einstellung zu Psychologen festzustellen)

Trendzunahme Untergruppe 3 gegen Untergruppe 1 ; T = 2,15 s.
Auftraggeber mit engem Kontakt zu Psychologen haben zu diesen eine signifikant positivere Einstellung als Auftraggeber mit geringem Kontakt zu Psychologen.

+) s. = signifikant auf dem 5%-Niveau, n.s. = nicht signifikant

Kontingenzkoeffizient:³⁾

Die Korrelation der Merkmale Kontaktenge und Einstellung beträgt $r \approx .66$.

Der Kontingenzkoeffizient errechnet sich nach der Formel $C = \sqrt{\frac{\text{CHI}^2}{\text{CHI}^2 + N}}$
($\text{CHI}^2 = 29,4; N = 73$) und beträgt $C = \sqrt{\frac{29,4}{29,4 + 73}} \approx 0,54$.

Fortsetzung dieser Tabelle S. 250

Tabelle 27 : Fortsetzung

Dieser Koeffizient ist abhängig von den Klassen ($K=3$).
Sein theoretischer Höchstwert bestimmt sich nach dem
Ausdruck $C_{\max} = \sqrt{\frac{k-1}{k}}$.

Die Beziehung $r \approx \frac{C}{C_{\max}}$ ist ein ungefähres Äquivalent

für einen Korrelationskoeffizienten ($C_{\max} = 0,816$).

Die endgültige Korrelation zwischen Kontaktenge und
Einstellung beträgt $r \approx \frac{0,54}{0,816} \approx 0,66$.

1)

vgl. Tabelle 8, Seite 84

2)

vgl. Fußnote, Seite 86

3)

Nach HOFSTÄTTER, P.R. u. WENDT, D., Quantitative Methoden der
Psychologie, München, 1967, Seite 169 ff.

Tabelle 28: Statistische Kennwerte der signifikanten Diskriminanzfunktionen pro Gutachten (Gruppierung nach KONTAKTENGE; die Kennwerte wurden errechnet aufgrund Urteilsabgaben über (21)Polaritäten von Psychologen und Auftraggebern der Untergruppen 1,2,3 (gruppiert nach Konataktenge)

Gutachten Nr.	Eigenwert	% der Varianz	df	p	LAMBDA
1	1	58,54	23	0.00	0.162
	2	27,90	21	0.0022	
2	1	61,91	23	0.00	0.182
	2	27,74	21	0.0042	
3	1	54,94	23	0.0002	0.240
4	1	50,90	23	0.00	0.139
	2	37,47	21	0.0001	
5	1	46,86	23	0.0005	0.220
	2	42,46	21	0.0005	
6	1	47,87	23	0.0001	0.172
	2	30,62	21	0.0022	
7	1	48,19	23	0.0001	0.187
	2	33,45	21	0.0017	
8	1	52,44	23	0.0043	0.318
	2	34,54	21	0.0523	
9	1	54,21	23	0.00	0.142
	2	28,26	21	0.0011	
	3	17,53	19	0.0251	
10	1	57,40	23	0.0002	0.247
	2	26,96	21	0.0491	
11	1	62,63	23	0.00	0.198
	2	28,04	21	0.0064	
12	1	48,18	23	0.0003	0.210
	2	30,47	21	0.009	
13	1	63,82	23	0.00	0.185
	2	19,70	21	0.0615	
14	1	48,07	23	0.0001	0.191
	2	37,35	21	0.0007	
15	1	49,68	23	0.0001	0.189
	2	32,52	21	0.0023	
16	1	80,77	23	0.00	0.082
	2	11,96	21	0.0089	

Die Anzahl der Eigenwerte entspricht der Anzahl der Diskriminanzfunktionen.

% der Varianz = Varianzanteile der Diskriminanzfunktionen

p = Signifikanzwerte der Diskriminanzfunktionen
(für alle Diskriminanzfunktionen ist $p < 1\%$)

LAMBDA = Prüfgröße für die Qualität der Trennung

Tabelle 29 : Mittelwerte der Ratings pro Polarität (1-21), Gutachten (1-16) und Untergruppen (1-4) ¹⁾

Gutachten Nr. 1

Polarität	Unter- gruppe 1	Unter- gruppe 2	Unter- gruppe 3	Unter- gruppe 4
1	4.20	4.21	4.10	5.50
2	3.20	3.42	4.15	4.15
3	3.60	3.42	3.65	4.00
4	3.80	3.42	3.60	3.75
5	5.00	5.17	5.45	5.70
6	4.44	4.75	4.40	4.55
7	3.64	3.89	3.95	4.90
8	4.56	4.39	4.15	4.55
9	4.44	4.46	4.40	5.00
10	2.84	3.42	3.55	3.80
11	3.60	3.21	2.85	2.95
12	4.68	5.25	5.15	5.90
13	3.64	3.75	4.00	4.10
14	3.52	3.64	3.25	2.80
15	3.08	2.64	2.40	2.45
16	2.68	3.39	3.15	2.70
17	2.72	2.35	2.15	1.85
18	4.04	3.32	3.15	3.00
19	4.32	4.10	4.35	4.75
20	3.12	3.10	2.60	2.85
21	3.48	3.46	3.10	2.80

Gutachten Nr. 2

1	4.12	4.10	4.10	4.35
2	3.68	3.00	3.05	3.20
3	3.40	3.07	3.50	3.20
4	3.24	3.07	3.05	3.60
5	3.88	4.64	5.00	5.25
6	4.96	4.64	4.95	4.55
7	4.00	4.07	3.90	4.55
8	4.12	4.14	4.05	4.75
9	3.16	3.50	3.05	4.40
10	3.00	2.82	2.60	2.90
11	3.08	3.28	2.70	2.75
12	5.76	5.32	5.95	5.95
13	3.88	3.64	3.95	2.85
14	3.40	3.42	3.20	2.75
15	3.92	3.50	4.55	3.10
16	3.44	3.32	2.95	2.80
17	3.68	3.50	3.95	2.65
18	3.56	3.10	3.35	2.90
19	4.16	4.50	4.20	5.15
20	2.96	2.28	1.80	2.05
21	3.68	3.17	3.45	3.50

1)

Gruppierung der Auftraggeber siehe Seite 80

Tabelle 29: Fortsetzung

Gutachten Nr. 3

Polarität	Unter- Gruppe 1	Unter- Gruppe 2	Unter- Gruppe 3	Unter- Gruppe 4
1	3.00	2.89	2.70	2.25
2	3.72	2.85	3.30	2.75
3	3.52	2.96	3.20	3.25
4	2.20	1.57	1.75	1.65
5	3.24	2.71	3.35	2.40
6	3.64	3.25	3.75	2.95
7	3.48	2.85	3.30	2.45
8	3.12	3.07	3.45	3.30
9	4.00	3.75	3.85	4.50
10	3.12	2.71	2.45	2.85
11	5.72	6.03	6.30	5.90
12	2.48	2.75	2.40	2.35
13	4.04	4.00	4.35	3.85
14	5.40	5.60	5.50	6.20
15	4.56	4.53	4.75	4.85
16	5.64	5.17	5.15	5.65
17	6.24	5.96	6.05	5.80
18	5.04	4.78	4.70	4.80
19	3.56	3.57	3.65	3.25
20	5.00	4.96	4.95	5.25
21	4.36	4.00	4.00	4.40

Gutachten Nr. 4

1	4.60	4.67	4.65	5.15
2	3.64	3.03	2.85	3.75
3	3.56	2.64	2.50	2.65
4	3.52	2.89	2.60	3.70
5	5.08	5.53	5.65	5.75
6	5.80	5.28	5.45	5.45
7	4.36	4.21	3.95	4.80
8	4.68	4.78	4.55	4.55
9	3.60	3.71	3.70	4.65
10	2.92	2.46	2.20	2.30
11	2.80	2.32	2.50	2.05
12	4.80	5.82	5.95	6.00
13	3.72	3.21	3.25	3.00
14	2.68	2.39	3.25	2.15
15	2.04	2.21	2.60	2.55
16	3.04	2.10	2.45	2.05
17	2.38	2.21	2.15	1.90
18	2.72	2.10	2.10	2.20
19	5.44	5.21	5.75	5.10
20	2.80	2.96	3.00	2.40
21	2.24	2.35	2.40	2.40

Tabelle 29: Fortsetzung

Gutachten Nr. 5

P-Skala	Gr.1	Gr.2	Gr.3	Gr.4
1	3.64	3.42	3.60	2.95
2	2.68	2.75	3.00	3.00
3	3.48	3.14	3.15	2.65
4	2.40	2.67	2.45	2.90
5	3.20	3.92	4.25	4.25
6	4.16	3.60	3.90	3.25
7	3.43	3.92	4.15	4.15
8	3.76	3.57	3.60	3.85
9	3.40	2.85	3.05	3.25
10	3.40	2.71	2.95	2.80
11	5.76	5.46	5.75	5.15
12	2.60	2.57	2.90	3.15
13	3.80	3.67	3.90	3.35
14	4.08	4.17	3.85	4.00
15	3.60	3.64	3.85	3.05
16	4.52	3.39	3.50	3.50
17	6.28	5.92	6.10	5.45
18	3.08	3.46	3.60	3.70
19	3.72	3.89	3.95	4.00
20	5.44	5.22	5.00	5.10
21	5.32	4.39	4.20	4.40

Gutachten Nr. 6

Gr.1	Gr.2	Gr.3	Gr.4
3.62	3.60	3.40	3.55
4.80	4.00	3.70	3.75
3.92	3.50	3.35	3.90
3.36	3.32	3.40	4.10
3.68	4.57	4.75	5.50
4.08	3.96	4.85	4.80
3.68	3.78	4.15	3.55
4.20	4.10	4.35	4.35
3.96	3.89	3.95	4.60
3.32	3.35	3.70	3.75
3.32	3.21	2.65	3.20
5.32	5.03	5.40	4.75
4.52	3.92	4.00	4.25
5.04	4.14	3.85	2.90
4.44	3.96	4.40	3.40
3.24	2.96	2.35	3.25
2.80	3.64	3.90	4.35
3.72	2.85	3.05	3.10
4.04	3.46	4.40	3.40
3.12	2.07	2.30	2.20
3.43	3.42	3.45	3.10

Gutachten Nr. 7

1	4.24	4.71	4.45	4.95
2	3.76	4.28	4.65	4.65
3	3.92	3.96	4.00	4.05
4	4.08	4.07	4.65	4.55
5	5.00	5.60	5.95	6.30
6	4.80	5.17	5.80	5.35
7	4.68	4.35	5.60	5.25
8	4.68	5.17	5.65	5.40
9	4.32	4.92	4.95	5.25
10	3.72	3.92	4.05	4.15
11	3.04	2.67	3.20	2.45
12	5.44	5.85	5.30	5.90
13	3.72	4.39	4.70	3.95
14	2.96	2.46	2.70	2.35
15	1.84	1.75	1.65	1.65
16	3.16	2.67	2.50	2.05
17	3.12	2.64	3.80	2.85
18	3.40	2.21	2.75	2.60
19	4.96	5.39	5.75	5.65
20	2.08	1.96	1.30	2.00
21	2.40	2.50	2.35	3.70

Gutachten Nr. 8

3.65	3.35	3.10	3.85
3.44	2.57	2.65	3.10
3.56	2.92	2.90	3.20
2.68	2.53	2.40	2.95
4.12	4.71	5.05	4.95
3.88	4.03	4.05	4.60
3.80	3.89	3.55	4.00
3.88	4.21	3.95	4.20
3.20	3.28	2.95	4.25
3.44	2.78	2.50	3.05
4.32	4.29	4.70	4.10
3.72	4.32	3.90	5.05
3.92	3.46	3.40	3.70
3.84	3.57	3.75	2.90
3.64	2.96	3.10	2.70
3.80	2.92	3.15	2.95
4.12	3.46	3.80	3.30
3.28	2.64	2.70	2.80
4.36	4.39	4.00	4.50
4.32	4.07	4.45	3.40
4.08	3.21	3.45	3.30

Tabelle 29 : Fortsetzung

<u>Gutachten Nr. 9</u>					<u>Gutachten Nr. 10</u>			
P-Skala	Gr. 1	Gr.2	Gr.3	Gr.4	Gr.1	Gr.2	Gr.3	Gr.4
1	4.12	3.88	3.90	4.35	3.72	3.60	3.75	3.70
2	3.84	3.64	3.95	4.10	4.76	4.21	4.05	4.00
3	3.64	3.64	3.80	3.90	4.40	3.82	3.70	4.10
4	3.40	3.39	3.70	4.25	3.80	3.10	3.40	3.60
5	4.36	4.71	4.60	4.95	2.60	2.46	2.40	2.85
6	4.84	4.42	4.20	5.35	4.08	4.21	4.60	5.30
7	3.88	3.85	3.95	4.75	3.72	4.64	4.95	5.25
8	4.24	4.35	4.00	4.90	3.80	2.96	3.00	3.10
9	3.56	4.28	3.70	4.65	4.24	4.10	3.85	4.35
10	3.48	3.35	2.90	3.90	3.60	2.96	2.90	3.95
11	1.72	1.67	1.35	1.65	4.44	5.00	5.45	4.80
12	5.44	6.00	6.05	5.95	3.20	3.89	3.35	4.80
13	4.12	3.92	4.00	4.20	4.88	4.39	4.70	4.85
14	3.48	3.71	3.75	3.90	4.96	5.25	5.60	5.75
15	4.20	4.10	4.60	4.75	5.08	5.10	5.60	5.60
16	3.28	3.32	2.95	3.00	5.04	4.96	5.80	5.55
17	2.12	1.46	1.40	1.75	3.84	4.42	4.65	4.40
18	3.24	2.82	2.95	2.70	4.92	5.21	5.25	5.30
19	4.24	4.10	4.10	5.00	3.36	3.07	2.90	2.70
20	2.08	1.89	1.40	1.95	3.68	3.71	3.75	3.05
21	3.92	3.28	3.20	3.40	5.44	5.32	5.50	4.80

<u>Gutachten Nr. 11</u>					<u>Gutachten Nr. 12</u>			
1	3.64	4.21	4.15	4.45	3.60	3.46	3.25	3.00
2	2.88	2.75	2.65	2.45	3.32	3.39	2.65	4.20
3	3.04	2.64	2.10	3.05	3.64	3.21	2.45	3.65
4	2.32	2.00	1.70	2.90	3.04	2.96	2.25	2.85
5	5.40	5.71	5.95	5.60	2.92	3.03	2.35	2.90
6	5.20	4.82	4.45	4.55	3.44	3.85	4.20	5.00
7	4.12	4.25	3.75	4.60	3.08	3.42	3.55	4.05
8	4.28	4.64	4.10	4.80	3.60	3.14	3.35	3.05
9	2.92	3.28	2.90	4.70	2.72	2.53	2.15	2.07
10	2.16	2.14	1.65	2.85	2.92	2.92	2.95	3.10
11	4.16	4.64	4.60	4.70	5.20	5.50	4.95	4.75
12	3.20	3.67	3.80	4.95	2.68	2.75	2.50	2.50
13	3.52	3.07	2.70	2.75	4.16	4.21	4.00	4.55
14	2.64	2.25	2.25	2.35	4.60	4.96	5.10	5.35
15	2.60	2.21	2.10	2.15	5.04	5.17	4.80	4.90
16	2.00	1.85	1.60	2.15	3.60	4.28	3.80	4.70
17	4.52	4.64	4.65	4.35	4.52	5.25	4.50	5.40
18	2.48	2.00	2.50	2.00	4.12	4.14	4.35	4.60
19	4.88	4.75	4.85	4.95	3.36	3.35	3.70	2.90
20	4.36	4.42	4.35	4.85	5.04	4.92	4.60	5.15
21	3.44	3.07	2.65	3.00	4.60	4.75	4.90	4.60

Tabelle 29: Fortsetzung

<u>Gutachten Nr. 13</u>					<u>Gutachten Nr. 14</u>			
P-Skala	Gr.1	Gr.2	Gr.3	Gr.4	Gr.1	Gr.2	Gr.3	Gr.4
1	3.80	3.64	3.70	3.10	3.72	4.14	4.15	3.90
2	3.56	3.39	3.00	2.75	2.94	2.71	2.15	2.95
3	3.44	3.39	3.35	3.25	3.56	3.00	2.95	2.95
4	3.52	3.21	2.95	2.90	3.20	2.50	2.05	2.75
5	3.88	3.58	3.75	3.10	3.60	3.75	3.55	3.50
6	3.80	3.46	3.70	4.25	3.20	4.32	3.65	4.40
7	3.92	3.85	3.95	4.05	3.80	3.89	3.55	4.25
8	3.76	3.67	3.65	3.60	3.32	3.64	3.70	4.00
9	3.64	3.60	3.25	2.90	2.40	2.25	2.10	2.05
10	3.44	3.28	3.40	3.15	3.12	2.64	2.90	3.85
11	4.80	5.03	4.85	5.35	4.64	4.53	5.15	4.70
12	4.28	3.39	3.25	3.20	3.40	3.07	2.80	2.90
13	3.60	4.07	4.05	4.35	4.20	3.75	3.50	3.10
14	4.24	4.46	3.90	4.90	4.52	3.42	3.40	2.85
15	4.40	4.10	4.20	4.70	4.00	3.53	3.05	2.85
16	3.60	4.17	4.25	4.60	3.64	3.17	3.35	2.55
17	4.36	4.50	4.75	5.40	4.40	3.82	4.40	3.50
18	3.56	4.25	4.00	4.65	3.92	3.39	3.30	3.05
19	3.88	3.96	4.15	3.80	3.72	3.92	4.15	3.70
20	4.00	4.82	4.25	4.70	4.64	4.75	4.85	4.90
21	4.08	4.00	4.35	4.25	4.48	3.96	4.00	4.25

<u>Gutachten Nr. 15</u>					<u>Gutachten Nr. 16</u>			
1	4.12	4.17	4.00	4.55	3.76	3.85	3.30	3.35
2	3.80	3.46	3.75	3.75	3.20	2.96	2.60	3.05
3	3.56	3.39	3.65	3.95	3.60	3.30	3.15	2.85
4	3.64	3.21	3.60	3.90	3.40	2.82	2.90	3.15
5	5.28	4.42	4.45	4.95	4.48	4.28	4.35	4.85
6	4.68	4.57	4.30	5.30	3.52	4.07	4.40	4.50
7	4.08	4.14	4.20	4.65	3.88	3.82	3.80	4.50
8	4.32	4.14	4.10	4.60	3.92	3.92	3.95	4.45
9	3.32	4.03	4.10	4.40	2.92	3.10	2.75	3.75
10	3.28	3.25	3.45	3.85	3.24	2.89	2.75	3.05
11	2.48	2.28	1.95	2.10	5.44	5.17	4.65	4.25
12	5.56	5.85	6.20	6.00	2.76	2.78	3.05	3.25
13	3.56	4.03	3.90	4.05	3.84	3.52	3.80	3.20
14	3.52	3.75	3.60	3.95	3.68	3.46	3.85	3.20
15	3.24	3.92	4.35	4.50	3.96	3.46	3.55	2.80
16	2.96	3.14	3.10	3.15	3.72	3.00	3.30	3.10
17	2.32	2.00	1.65	2.00	6.20	5.42	5.30	4.55
18	3.32	2.96	3.50	2.45	2.84	2.57	2.95	3.00
19	4.04	4.42	4.20	4.60	3.60	4.14	4.25	4.30
20	2.56	2.07	1.80	2.15	5.20	5.00	4.30	3.95
21	3.24	3.67	3.20	3.90	4.20	4.32	4.30	4.20

Tabelle 3o : Mittlere Profilstreuung (Mittelung pro Gutachten über 21 Polaritäten und Bpn der jeweiligen Untergruppe) für die Gutachten Nr. 1 bis 16 in den Untergruppen 1 bis 4 (Gruppierung der Auftraggeber nach Kontakteng, Untergruppe 4 = Psychologen)
EG = Empfehlungsgrad : "zu empfehlen (3)",
"nicht zu empfehlen (5)"

Gutachten Nr.	EG	Unter- Gruppe 1	Unter- Gruppe 2	Unter- Gruppe 3	Unter- Gruppe 4
1	5	.94	.90	.78	.72
2	5	.99	.99	.95	.93
3	3	.95	.87	.97	.68
4	5	.92	.97	.99	.78
5	3	.83	1.02	.91	.73
6	5	.98	1.36	.95	.91
7	5	.95	.98	1.29	.79
8	3	.99	.98	.97	.80
9	5	.79	1.02	.91	.86
10	5	.87	1.02	1.03	.95
11	3	.95	1.03	.91	.95
12	3	.89	1.00	.99	.89
13	3	.89	.78	.74	.70
14	3	.92	.97	.85	.85
15	5	.82	.84	.78	.83
16	3	.78	.97	.90	.83

Tabelle 31: Schrittweise selektierte Polaritäten
 (Für die Gutachten Nr. 1 bis 16;
 EG 5 = Empfehlungsgrad "nicht zu empfehlen (5)"
 EG 3 = " " "zu empfehlen (3)"
 (Gruppierung der Auftraggeber nach Kontaktenge)

Gutachten Nr.	Step.- Nr.	Selektierte Variable	F-Wert für Selektion
1 EG = 5	1	fröhlich/traurig	13.65
	2	natürlich/affektiert	5.80
	3	nach innen-/nach außen gerichtet	6.18
	4	großzügig/kleinlich	4.92
	5	offen/hinterlistig	3.04
	6	still/laut	2.89
2 EG = 5	1	stolz/demütig	9.39
	2	einfallslos/ideenreich	6.36
	3	ausgeglichen/launisch	6.00
	4	selbstlos/berechnend	5.02
	5	mutig/ängstlich	4.79
	6	geschickt/unbeholfen	3.19
3 EG = 3	1	mutig/ängstlich	8.38
	2	ehrlich/verlogen	3.56
	3	großzügig/kleinlich	3.18
	4	kühn/feige	4.49
	5	geschickt/unbeholfen	3.25
4 EG = 5	1	offen/hinterlistig	8.80
	2	geschickt/unbeholfen	7.24
	3	selbstlos/berechnend	5.89
	4	sensibel/unempfindlich	5.55
	5	ausgeglichen/launisch	3.72
	6	fröhlich/traurig	3.19
5 EG = 3	1	still/laut	7.41
	2	träge/rege	5.43
	3	fröhlich/traurig	4.45
	4	sensibel/unempfindlich	3.39
	5	nachgiebig/hartnäckig	3.52
	6	geschickt/unbeholfen	2.84
6 EG = 5	1	nach innen/nach außen gerichtet	12.97
	2	progressiv/konservativ	5.92
	3	einfallslos/ideenreich	5.02
	4	still/laut	4.52
	5	ehrlich/verlogen	4.51
	6	selbstlos/berechnend	3.97
	7	sensibel/unempfindlich	3.11

Tabelle 31: Fortsetzung

Gutachten Nr.	Step.- Nr.	Selegierte Variable	F-Wert für Selektion
7 EG=5	1	mutig/ängstlich	3.57
	2	selbstlos/berechnend	6.47
	3	fröhlich/traurig	4.56
	4	großzügig/kleinlich	5.28
	5	still/laut	4.06
	6	offen/hinterlistig	3.32
	7	zurückhaltend/aggressiv	3.07
	8	geschickt/unbeholfen	2.78
8 EG=3	1	ausgeglichen/launisch	3.14
	2	natürlich/affektiert	4.72
	3	mutig/ängstlich	3.54
	4	stolz/demütig	4.22
9 EG=5	1	ausgeglichen/launisch	12.73
	2	großzügig/kleinlich	9.81
	3	einfallslos/ideenreich	6.10
	4	progressiv/konservativ	6.46
	5	langsam/flink	4.01
10 EG=5	1	großzügig/kleinlich	9.91
	2	ehrlich/verlogen	7.23
	3	nach innen-/nach außen gerichtet	4.36
	4	natürlich/affektiert	4.10
11 EG=3	1	ausgeglichen/launisch	11.74
	2	selbstlos/berechnend	5.65
	3	offen/hinterlistig	3.19
	4	kühn/feige	2.91
	5	nachgiebig/hartnäckig	2.78
	6	großzügig/kleinlich	2.98
12 EG 3	1	progressiv/konservativ	8.22
	2	gut/böse	7.04
	3	fröhlich/traurig	5.87
	4	still/laut	2.82
13 EG=3	1	mutig/ängstlich	7.60
	2	langsam/flink	4.88
	3	progressiv/konservativ	4.58
	4	einfallslos/ideenreich	4.06
	5	fröhlich/traurig	3.36
	6	geschickt/unbeholfen	3.22

Tabelle 31: Fortsetzung

Gutachten Nr.	Step.- Nr.	Selegierte Variable	F-Wert für Selektion
14 EG=3	1	sensibel/unempfindlich	7.97
	2	offen/hinerlistig	6.21
	3	langsam/flink	5.22
	4	stolz/demütig	4.43
	5	progressiv/konservativ	4.65
	6	träge/rege	3.39
	7	großzügig/kleinlich	3.45
	8	kühn/feige	3.49
	9	fröhlich/traurig	2.92
15 EG=5	1	ausgeglichen/Launisch	8.82
	2	progressiv/konservativ	7.60
	3	sensibel/unempfindlich	4.27
	4	langsam/flink	4.68
	5	offen/hinterlistig	3.46
	6	fröhlich/traurig	2.93
16 EG=3	1	einfallslos/ideenreich	49.75
	2	nachgiebig/hartnäckig	7.25
	3	gut/böse	6.06
	4	selbstlos/berechnend	4.56
	5	natürlich/affektiert	3.58

Tabelle 32: Fortsetzung

	SE																				
		±	+	+	+	±	±	±	±	+	+	±	+	-	-	-	-	±	-	-	+
Nr. der	K	++	-	-	+	+	-	+	++	++	+	++	o	o	o	o	o	+	-	++	o
Polarität	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
Gut-Unter- ach- ten	gruppe																				
GA 9	1					48	38		35								21			20	
	2					44	38		42								14			18	
	3					42	39		37								14			14	
	4					53	47		46								17			19	
EG=5																					
	1	47					37		36					57							
	2	42					46		29					56							
	3	40					49		29					52							
GA 10	4	40					52		39					49							
	1				23		41	42	29				35							34	
	2				20		42	46	32				30							30	
	3				17		37	41	29				27							30	
EG=3	4				29		46	48	47				27							26	
	1	36		36		34									36						
	2	34		32		38									42						
	3	32		24		42									38						
GA 12	4	30		36		50									47						
	1	38			31	38				42							43			40	
	2	36			35	34				33							45			38	
	3	37			37	37				32							47			42	
EG=3	4	41			38	42				32							54			47	
	1	37		32		32	38	33		46				40		44		37			
	2	39		25		33	38	36		45				35		38		39			
	3	41		20		36	35	37		47				30		44		41			
GA 14	4	41		27		44	42	42		51				28		35		39			
	1	41		36		46			33					45		23					
	2	41		32		45			40					43		20					
	3	40		36		47			41					39		16					
EG=5	4	45		38		53			44					32		20					
	1		22	30									38						52	42	
	2		29	35									35						50	43	
	3		28	36									37						19	17	
GA 16	4		31	48									28						10	10	

Tabelle 33 :

Vollständige Ladungsmatrix der Untergruppe 1 (Auftraggeber)

(Gruppierung nach Kontakteng; R-Faktorenanalyse : pro Polarität (Nr.1-24) gemittelte Ratings über 16 Gutachten und 25 Bpn;
Rotationslösung (VARIMAX-Kriterium) mit 6 Faktoren)

Polarität Nr. :	Ladungen in den Faktoren						h^2
	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	
1	.2372	.0654	.5895	.2692	.00	.1672	0.49
2	.4572	.0829	.0467	.0882	.02	.09	0.23
3	.6774	.0847	.1076	.0067	.19	.05	0.50
4	.4736	.1835	.0132	.0253	.22	.03	0.30
5	.0830	.1813	.2783	.2972	.44	.14	0.41
6	.1535	.0862	.0445	.5212	.11	.09	0.32
7	.0947	.0167	.0388	.3407	.03	.11	0.14
8	.1211	.1563	.3123	.4339	.22	.01	0.36
9	.4137	.1231	.0533	.0368	.09	.29	0.28
10	.6337	.1477	.0033	.0442	.01	.06	0.42
11	.0737	.6452	.1365	.1172	.03	.04	0.45
12	.1032	.6314	.1655	.1297	.06	.01	0.15
13	.4917	.0143	.1475	.0555	.29	.04	0.35
14	.0722	.2347	.4153	.2035	.33	.06	0.40
15	.0112	.0457	.1304	.1355	.60	.07	0.40
16	.2024	.3437	.5035	.0752	.29	.00	0.51
17	.0725	.5675	.3421	.0272	.04	.16	0.47
18	.0913	.1807	.4677	.1032	.19	.06	0.32
19	.0763	.1057	.2092	.3154	.17	.07	0.19
20	.0834	.5633	.0324	.2622	.11	.22	0.45
21	.0615	.1111	.0871	.1632	.49	.19	0.34

Tabelle 34 :

Parallelschaltungen der Faktoren in den
Varimax-Lösungen mit 3 bis 6 Faktoren für
Untergruppe 1 (Auftraggeber) über
alle Gutachten (Nr.1 bis 16)

Im Feld der Tabelle: die Ladungen. Über den Spalten der
Ladungen: in der obersten Zeile: die Anzahl der rotierten
Faktoren; in der Zeile darunter: die Nummer des Faktors
in der betreffenden Lösung.

Vari- able	Faktor 1				Faktor 2				Faktor 3			
	3	4	5	6	3	4	5	6	3	4	5	6
	2	1	1	1	3	3	2	2	1	2	3	3
1		31							-39	-38	-56	-58
2	46	44	45	45								
3	65	70	67	67								
4	39	39	41	47								
5									-59	54	-31	
6									-34	40		
7												
8									-53	47	-35	-31
9	42	41	45	41								
10	65	64	65	63								
11					57	53	53	64				
12					-55	-54	-56	-31				
13	50	49	46	49								
14									55	-39	49	41
15									52	46		
16					38			34	40		58	50
17					66	56	57	56			40	34
18									41		50	46
19									-38	-35		
20					53	64	63	56				
21									44	43		

Anteil an
der gemein-
samen Varianz
in %

19,19

15,37

14,27

Tabelle 35 :

Parallelschaltungen der Faktoren in den Varimax-Lösungen mit 3 bis 6 Faktoren für Untergruppe 2 (Auftraggeber) über alle Gutachten (Nr. 1-16)

(Erläuterungen dieser Tabelle wie Tabelle 34, Seite 264)

	Faktor 1				Faktor 2				Faktor 3			
Var- able	3 1	4 1	5 1	6 1	3 2	4 2	5 2	6 3	3 3	4 3	5 3	6 2
1									44	-38		
2	63	62	63	63								
3	73	73	74	74								
4	68	66	67	67								
5									56	-59	61	66
6									37	-31		
7									31			
8									58	-54	60	59
9	40	43	42	41								
10	77	75	76	77								
11					63	63	63	61				
12					-57	-57	-57	-63				
13	47	48	46	45								
14									-37	40		
15									53	61	-49	-43
16	36	34	32	32					48	51	-33	
17					58	59	60	59				
18									-59	55	-37	-30
19									60	-55	45	34
20					52	52	52	51				
21										32	-35	-35

Anteil an der
gemeinsamen

Varianz in % 30,54

16,84

18,69

Tabelle 36 :

Parallelschaltungen der Faktoren in den
Varimax-Lösungen mit 3 bis 6 Faktoren für
Untergruppe 3 (Auftraggeber) über alle
Gutachten (Nr. 1-16)

(Erläuterungen dieser Tabelle wie Tabelle 34, Seite 264)

	Faktor 1				Faktor 2				Faktor 3				Faktor 4			
Varia-	3	4	5	6	3	4	5	6	3	4	5	6	3	4	5	6
able	1	1	1	1	2	2	2	2	3	3	3	3	-	4	4	4
1																
2	62	61	52	55												
3	64	68	75	73												
4	69	71	71	69												
5																
6									63	62	62	62				
7									48	51	51	51				
8									44	44	45	45				
9	63	61	47	46					64	64	64	64				
10	58	62	61	69												
11					63	64	64	66								
12					-38	-48	-48	-47								
13	40	34	34	35												
14					34											
15													65	63	63	
16	33				57	39	39	38					44	48	49	
17					64	65	65	63					51	50	49	
18	32				42											
19									37	37	38	40	38	37	36	
20					56	59	60	62								
21					44	39	38	36								
Anteil an der gemeinsamen																
Varianz in %				25,85				21,66				19,96				14,95

Tabelle 37: Auszug der Faktorenladungen
(Untergruppe 1 -Auftraggeber-;
Beurteilung von '3er'-Gutachten;
exzerpierter Ladungsbetrag $\geq |.30|$;
Rotation von 6 Faktoren

Faktor I (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
18 zurückhaltend/aggressiv	58	1 fröhlich/traurig	-65
14 nach außen/nach innen gerichtet	41	8 kühn/feige	-32
13 selbstlos/berechnen	37	19 stolz/demütig	-31
16 still/laut	35	5 mutig/ängstlich	-30

Faktor II (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
20 ideenreich/einfallslös	71	12 geschickt/unbeholfen	-62
11 rege/träge	61	5 mutig/ängstlich	-35
17 flink/langsam	60	21 nachgiebig/hartnäckig	(-) 32

Faktor III "sozial integrativ vs. sozial destruktiv"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
3 gut/böse	70	17 flink/langsam	31
10 ehrlich/verlogen	69		
13 selbstlos/berechnend	43		
2 natürlich/affektiert	39		
4 offen/hinterlistig	37		
9 ausgeglichen/launisch	36		

Tabelle 38 : Auszug der Faktorenladungen
(Untergruppe 1 -Auftraggeber-;
Beurteilung von '5er'-Gutachten;
exzerpierter Ladungsbetrag $\geq |.30|$;
Rotation von 6 Faktoren

Faktor I (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
17 flink/langsam	64	20 ideenreich/einfallslos	44
11 rege/träge	62	16 still/laut	41
18 zurückhaltend/ aggressiv	53	8 kühn/feige	-36

Faktor II (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
15 unempfindlich/ sensibel	45	5 mutig/ängstlich	-81
14 nach außen/nach innen gerichtet	36	8 kühn/feige	-43
18 zurückhaltend/ aggressiv	33	6 progressiv/konservativ	-43
		21 nachgiebig/hartnäckig (-)	39
		7 großzügig/kleinlich	-30

Faktor III " sozial integrativ vs. sozial destruktiv"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
10 ehrlich/verlogen	62	13 selbstlos/berechnend	51
2 natürlich/affektiert	54	4 offen/hinterlistig	49
3 gut/böse	57	9 ausgeglichen/launisch	46

Tabelle 39 : Auszug der Faktorenladungen
 (Untergruppe 2 -Auftraggeber- ;
 Beurteilung von '3er'-Gutachten ;
 exzerpiertes Ladungsbetrag $\geq .30$;
 Rotation von 6 Faktoren

Faktor I "sozial integrativ vs. sozial destruktiv"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
10 ehrlich/verlogen	77	1 fröhlich/traurig	38
3 gut/böse	73	13 selbstlos/berechnend	38
2 natürlich/affektiert	66	16 still/laut	34
4 offen/hinterlistig	65		
9 ausgeglichen/launisch	49		

Faktor II (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
18 zurückhaltend/ aggressiv	56	19 stolz/demütig	-74
15 unempfindlich/ sensibel	44	6 progressiv/konservativ	-42
16 still/laut	42	8 kühn/feige	-31
		5 mutig/ängstlich	-31

Faktor III (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
11 rege/träge	71	12 geschickt/unbeholfen	-53
17 flink/langsam	66	21 nachgiebig/hartnäckig (-)	39
20 ideenreich/einfallsl- los	47		

Tabelle 40: Auszug der Faktorenladungen
(Untergruppe 2 -Auftraggeber- ;
Beurteilung von '5er'-Gutachten;
exzerpierter Ladungsbetrag $\geq |.30|$;
Rotation von 6 Faktoren)

Faktor I (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
14 nach außen/nach innen gerichtet	73	8 kühn/feige	-56
16 still/laut	53	19 stolz/demütig	-50
15 unempfindlich/sensibel	48	1 fröhlich/traurig	-36
18 zurückhaltend/ aggressiv	35	6 progressiv/konservativ	-32

Faktor II "sozial integrativ vs. sozial destruktiv"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
10 ehrlich/verlogen	79	13 selbstlos/berechnend	33
4 offen/hinterlistig	78		
3 gut/böse	67		
2 natürlich/affektiert	48		

Faktor III (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
11 rege/träge	54	12 geschickt/unbeholfen	-70
17 flink/langsam	50		
ideenreich/einfallslös	49		

Tabelle 41 : Auszug der Faktorenladungen
(Untergruppe 3 -Auftraggeber - ;
Beurteilung von '3er'-Gutachten ;
exzerpierter Ladungsbetrag $\geq .30$;
Rotation von 6 Faktoren

Faktor I " sozial integrativ vs. sozial destruktiv"

Variable

Nr.:

4	offen/hinterlistig	73
3	gut/böse	73
2	natürlich/affektiert	70
9	ausgeglichen/launisch	64
10	ehrlich/verlogen	60

Faktor II (ohne Benennung)

Variable

Nr.:

17	flink/langsam	71
11	rege/träge	68
20	ideenreich/einfallslos	66
16	still/laut	44
17	zurückhaltend/ aggressiv	39
12	geschickt/unbeholfen	-31

Faktor III "hohe vs. geringe soziale Dominanz I"

Variable

Nr.:

5	mutig/ängstlich	67
8	kühn/feige	58
1	fröhlich/traurig	43
7	großzügig/kleinlich	30

Faktor IV " hohe vs. geringe soziale Dominanz II"

Variable

Nr.:

16	still/laut	48
13	selbstlos/berechnend	43
14	nach außen/ nach innen gerichtet	40

Tabelle 42 : Auszug der Faktorenladungen
 (Untergruppe 3 -Auftraggeber- ;
 Beurteilung von '5er'-Gutachten ;
 exzerpierter Ladungsbetrag $\geq$ |.30| ;
 Rotation von 6 Faktoren)

Faktor I " sozial integrativ vs. sozial destruktiv"

Variable

Nr.:

4	offen/hinterlistig	69
3	gut/böse	63
10	ehrlich/verlogen	65
2	natürlich/affektiert	57
13	selbstlos/berechnend	51
9	ausgeglichen/launisch	52

Faktor II (ohne Benennung)

Variable

Nr.:

11	rege/träge	76
20	ideenreich/einfallslös	41
17	flink/langsam	43
12	geschickt/unbeholfen	-60

Faktor III "hohe vs. geringe soziale Dominanz I"

Variable

Nr.:

8	kühn/feige	64
6	progressiv/konservativ	61
5	mutig/ängstlich	56
7	großzügig/kleinlich	50
19	stolz/demütig	47

Faktor IV "hohe vs. geringe soziale Dominanz II"

Variable

Nr.:

14	nach außen/ nach innen gerichtet	65
16	still/laut	57
15	unempfindlich/sensibel	53
18	zurückhaltend/aggressiv	45

Tabelle 43:

Parallelschaltungen der Faktoren in den Varimax-Lösungen mit 3 bis 6 Faktoren für Untergruppe 1 (Auftraggeber), Datenreduktion auf "3er"-Gutachten, exzerpiertes Ladungsbetrag $\geq 1,30$

Im Feld der Tabelle : die Ladungen. Über den Spalten der Ladungen : in der obersten Zeile : die Anzahl der rotierten Faktoren ; in der Zeile darunter: die Nummer des Faktors in der betreffenden Lösung.

Variable	Faktor 1				Faktor 2				Faktor 3			
	3	4	5	6	3	4	5	6	3	4	5	6
	1	1	3	3	2	2	2	2	3	3	1	1
1	-57	-57	-67	-65								
2									37	38	39	39
3									71	70	70	70
4									34	36	37	37
5	-43	-44	-30	-10	-39	-38	-36	-35				
6												
7												
8	-48	-49	-50	-32								
9									33	34	40	36
10									70	69	68	69
11					62	62	61	61				
12					-62	-64	-63	-62				
13	33	33		37					45	47	47	43
14	62	62	50	41								
15	47	47										
16	50	50	34	35								
17					53	53	58	60	31	32	34	31
18	58	58	59	58								
19	-31	-32	-31	-31								
20					74	72	72	71				
21	41	41			36	36	33	32				

Anteil an der
gemeinsamen

Varianz in %

23,43

26,62

24,06

Tabelle 44 :

Parallelschaltungen der Faktoren in den Varimax-Lösungen mit 3 bis 6 Faktoren für Untergruppe 1 (Auftraggeber), Datenreduktion auf "5er"-Gutachten, exzerpierter Ladungsbetrag $\geq 1,30$

(Erläuterungen dieser Tabelle wie Tabelle 34, Seite 264)

	Faktor 1				Faktor 2				Faktor 3			
Variable	3	4	5	6	3	4	5	6	3	4	5	6
	1	2	2	2	2	1	1	3	3	3	3	1
1												
2									61	58	56	54
3									56	58	54	57
4									38	48	50	49
5					63	64	-65	-81				
6					50	49	-44	-43				
7					41	38	-30	-30				
8	-35	-31	-30	-36	51	54	-45	-43				
9	-30								46	44	46	46
10									57	56	60	62
11	54	53	52	62								
12	-39	-31										
13									58	58	53	51
14					-38	43	42	36				
15					-50	-54	56	45				
16	56	55	60	41								
17	78	73	71	64								
18	53	52	51	53	30	-32	35	33				
19					33	32						
20	34		40	44	36	40	40	39				
21												

Anteil an der
gemeinsamen

Varianz in % 23,56

24,87

22,74

Tabelle 45 :

Parallelschaltungen der Faktoren,
Untergruppe 2 (Auftraggeber),
Datenreduktion auf "3er"-Outachten

(Weitere Erläuterungen dieser Tabelle wie Tabelle 34, Seite 264)

Vari- able	Faktor 1				Faktor 2				Faktor 3			
	3 1	4 1	5 1	6 1	3 2	4 2	5 4	6 5	3 3	4 3	5 2	6 2
1		31	39	38	39							
2	63	62	66	66								
3	75	75	73	73								
4	65	64	65	65								
5					53	-56		-31				
6					43	-36	-30	-42				
7					36							
8					61	-58	-64	-31				
9	48	51	50	49								
10	78	77	77	77								
11									62	69	70	71
12									-53	-51	-51	-53
13	41	43	38	38								
14												
15					-53	61	56	44				
16	41	40	33	34	-47	48	50	42				
17									66	62	67	66
18					-58	53	55	56				
19					69	-67	-55	-74				
20									48	46	47	47
21									41	40	39	39

Anteil an der

gemeinsamen

Varianz in %

30,93

22,24

20,82

Tabelle 46 :

Parallelschaltungen der Faktoren,
Untergruppe 2 (Auftraggeber),
Datenreduktion auf "5er"-Gutachten

(Weitere Erläuterungen dieser Tabelle wie Tabelle 34, Seite 264)

	Faktor 1				Faktor 2				Faktor 3			
Vari- able	3 1	4 1	5 1	6 5	3 2	4 2	5 2	6 1	3 3	4 3	5 3	6 3
1	-50	-47	-47	-36								
2					57	47	48	48				
3					73	68	68	67				
4					70	76	75	78				
5	-65	-71	-71	-33								
6	-35	-36	-36	-32								
7												
8	-54	-58	-59	-56								
9					36							
10					74	79	78	79				
11									49	51	53	54
12									-69	-69	-71	-70
13					50		30	33				
14	54	51	50	73								
15	50	49	50	48								
16	57	54	54	53								
17									49	51	51	50
18	62	60	60	35	30							
19	-53	-52	-53	-50								
20									49	47	47	49
21					30	30						
Anteil an der gemeinsamen Varianz in %												
				33,66				26,56				17,99

Tabelle 47:

Parallelschaltungen der Faktoren,
Untergruppe 3 (Auftraggeber),
Datenreduktion auf "3er"-Gutachten

(Weitere Erläuterungen dieser Tabelle wie Tabelle 34, Seite 264)

	Faktor 1				Faktor 2				Faktor 3				Faktor 4			
Vari- able	3 1	4 1	5 1	6 1	3 2	4 2	5 2	6 2	3 3	4 4	5 3	6 3	3 3	4 3	5 4	6 4
1									41	41	39	43				
2	65	70	72	70												
3	71	65	74	73										30		
4	76	73	75	73												
5									59	64	67	67				
6																
7									35	34	30	30				
8									63	60	62	58				
9	64	74	61	64										39		
10	60	53	52	60												
11					60	70	68	68								
12					-32		-32	-31								
13	33													33	31	43
14														32	30	40
15	36															
16	32				60	44	43	44						48	43	48
17					66	67	71	71								
18	35				42	38	37	39								
19																
20					60	66	65	66								
21																

Anteil an der

gemeinsamen Varianz

in % 31,12

22,63

16,22

15,59

Tabelle 49 :

Antworthäufigkeiten zu statements, die einen starken Beitrag zu negativen Einstellungs-scores leisten

Nr.	Statement	Antwortskala 5-stufig (stimme stark zu bis lehne stark ab)				
1	.. sich psychol. Beratung an vertrauen	1	47	17	8	-
5	.. stärkere Kontrolle der Psychologen	13	20	24	14	2
7	.. bei schwierigen Lebensfragen Psychol. aufsuchen	3	32	21	16	1
10	.. Vorurteile gegen Psychol.	8	45	11	9	-
11	.. Fertigkeiten als Psychol. auch ohne Studium	-	10	5	50	8
12	.. Psychol. sind unsicher, unbeholfen	-	9	36	24	4
14	.. Personalauslese objektiver durch Psychol.	3	34	20	16	1
15	.. Psychol. benutzen unverständliche Fachsprache	10	30	22	11	-
16	.. Vorsicht bei psychologischen Gutachten	2	16	14	39	2
17	.. Psychol. leisten Beitrag zur Lebensqualität	1	17	34	16	5
18	.. Psychol. schätzen andere ab und belächeln	-	11	31	23	8
19	.. Psychol. sind eigenartige Menschen	-	14	27	29	3
21	.. Psychol. sind untereinander uneinig	-	14	46	13	-
22	.. Psychol. Fragemethoden sind nützlich	3	56	11	3	-
23	.. mehr Planstellen für Psychol.	2	34	25	12	-
24	.. juristische Tätigkeit ist nützlicher als psychologische	3	15	35	17	3

N= 73 ; Genaue Formulierungen der Statements siehe Anlage 6, Seite 313.

Tabelle 50: Statistische Kennwerte der signifikanten Diskriminanzfunktionen pro Gutachten
(Errechnet aufgrund Urteilsabgaben über (21) Polaritäten von Psychologen und Auftraggebern der Untergruppen a, b, c (Gruppierung nach EINSTELLUNG) und Untergruppe 4 (Psychologen))

Gutachten Nr.	Eigenwert	% der Varianz	df	p	LAMBDA
1	1	52,06	23	0.00	0.178
	2	31,71	21	0.0017	
1	1	63,60	23	0.00	0.194
	2	25,77	21	0.01	
3	1	54,45	23	0.0006	0.264
4	1	52,68	23	0.00	0.150
	2	34,39	21	0.0002	
5	1	46,96	23	0.0006	0.230
	2	42,28	21	0.0008	
6	1	44,07	23	0.0002	0.170
	2	33,84	21	0.0009	
7	1	45,45	23	0.0007	0.216
	2	31,05	21	0.009	
	3	23,05	19	0.04	
8	1	53,77	23	0.004	0.322
9	1	56,54	23	0.00	0.159
	2	25,12	21	0.005	
	3	18,35	19	0.03	
10	1	53,52	23	0.0004	0.250
	2	30,17	21	0.02	
11	1	40,02	23	0.00	0.198
	2	31,25	21	0.0028	
12	1	46,31	23	0.0009	0.226
	2	30,25	21	0.02	
13	1	62,93	23	0.00	0.168
	2	23,93	21	0.0089	
14	1	43,08	23	0.0007	0.205
	2	40,40	21	0.0006	
15	1	45,99	23	0.0002	0.189
	2	35,61	21	0.0011	
16	1	85,41	23	0.00	0.067
	2	9,62	21	0.008	

Die Anzahl der Eigenwerte entspricht der Anzahl der Diskriminanzfunktionen.

% der Varianz = Varianzanteile der Diskriminanzfunktionen
p = Signifikanzwerte der Diskriminanzfunktionen
(für alle Diskriminanzfunktionen ist p 1%)

LAMBDA = Prüfgröße für die Qualität der Trennung

Tabelle 51: Mittlere Profilstreuung (Mittelung pro Gutachten über 21 Polaritäten und Bpn der jeweiligen Untergruppe) für die Gutachten Nr. 1 bis 16 in den Untergruppen a,b,c,4 (Gruppierung der Auftraggeber nach Einstellungswerten, Untergruppe 4 = Psychologen) ;
EG = Empfehlungsgrad : "zu empfehlen (3)",
"nicht zu empfehlen (5)"

Gutachten Nr.	EG	Unter- Gruppe a	Unter- Gruppe b	Unter- Gruppe c	Unter- gruppe 4
1	5	1.07	1.00	.98	.72
2	5	.96	.91	.85	.93
3	3	1.05	.93	.88	.68
4	5	1.02	.99	1.00	.78
5	3	.90	.95	.97	.73
6	5	1.06	1.07	1.01	.91
7	5	1.07	1.15	.96	.79
8	3	1.10	1.01	.97	.80
9	5	.84	.92	.93	.86
10	5	.98	.98	1.07	.95
11	3	.99	1.01	1.01	.95
12	3	.98	1.00	1.01	.89
13	3	.94	.80	.80	.70
14	3	.98	1.00	.92	.85
15	5	.84	.85	.80	.83
16	3	.86	.93	.92	.83

Tabelle 52 : Schrittweise selektierte Polaritäten
(Für die Gutachten Nr. 1-16;
EG 5 = Empfehlungsgrad "nicht zu empfehlen (5)"
EG 3 = " " zu empfehlen (3) "
(Gruppierung der Auftraggeber nach Einstellungswerten)

Gutachten Nr.	Step.- Nr.	Selegierte Variable	F-Wert für Selektion
1 EG= 5	1	großzügig/kleinlich	13,71
	2	fröhlich/traurig	7,02
	3	nach innen-/nach außen gerichtet	3,62
	4	ehrlich/verlogen	3,34
	5	progressiv/konservativ	3,18
2 EG= 5	1	ausgeglichen/launisch	10,90
	2	selbstlos/berechnend	10,02
	3	stolz/demütig	2,97
3 EG= 3	1	großzügig/kleinlich	7,34
	2	selbstlos/berechnend	4,20
	3	nachgiebig/hartnäckig	3,41
	4	ausgeglichen/launisch	3,58
	5	geschickt/unbeholfen	3,09
	6	progressiv/konservativ	2,84
	7	kühn/feige	2,87
4 EG= 5	1	ausgeglichen/launisch	10,21
	2	fröhlich/traurig	3,58
	3	stolz/demütig	4,76
	4	großzügig/kleinlich	3,36
5 EG= 3	1	langsam/flink	8,70
	2	progressiv/konservativ	7,39
	3	still/laut	4,32
	4	fröhlich/traurig	3,43
	5	offen/hinterlistig	3,74
	6	träge/rege	2,83
6 EG= 5	1	nach innen-/nach außen gerichtet	10,41
	2	stolz/demütig	4,94
	3	selbstlos/berechnend	4,55
	4	gut/böse	4,35
	5	mutig/ängstlich	3,25
	6	träge/rege	2,79
7 EG= 5	1	fröhlich/traurig	5,76
	2	nachgiebig/hartnäckig	3,10
	3	natürlich/affektiert	3,77

Tabelle 52 : Fortsetzung

Gutachten Nr.	Step.- Nr.	Selegierte Variable	F-Wert für Selektion
8	1	ausgeglichen/launisch	8,28
	2	einfallslos/ideenreich	4,32
EG= 3			
9	1	großzügig/kleinlich	11,94
	2	ausgeglichen/launisch	8,18
EG= 5	3	progressiv/konservativ	2,77
10	1	großzügig/kleinlich	6,51
	2	ehrlich/verlogen	5,96
EG= 5	3	selbstlos/berechnend	4,83
	4	gut/böse	3,62
	5	kühn/feige	3,33
11	1	ausgeglichen/launisch	12,52
	2	geschickt/unbeholfen	4,18
EG= 3	3	einfallslos/ideenreich	3,96
	4	natürlich/affektiert	3,01
	5	offen/hinterlistig	3,97
12	1	still/laut	6,87
	2	progressiv/konservativ	6,60
EG= 3	3	stolz/demütig	2,74
	4	einfallslos/ideenreich	2,88
13	1	fröhlich/traurig	7,81
	2	progressiv/konservativ	6,60
EG= 3	3	sensibel/unempfindlich	4,00
	4	langsam/flink	2,98
	5	einfallslos/ideenreich	2,91
14	1	kühn/feige	7,70
	2	großzügig/kleinlich	3,85
EG= 3	3	mutig/ängstlich	3,21
	4	nach innen-/nach außen gerichtet	3,07
15	1	progressiv/konservativ	7,46
	2	ausgeglichen/launisch	6,60
EG= 5	3	ehrlich/verlogen	2,98
	4	sensibel/unempfindlich	3,24
	5	fröhlich/traurig	4,10
	6	natürlich/affektiert	3,03
16	1	nachgiebig/hartnäckig	20,05
	2	gut/böse	7,32
EG= 3	3	ausgeglichen/launisch	5,48
	4	selbstlos/berechnend	5,37
	5	langsam/flink	3,39
	6	zurückhaltend/aggressiv	3,15

Tabelle 53: Fortsetzung

Nr. der Polarität Gut-Unter- ach-Gruppe ten	SE	+ + + + + + + + + + + + - - - - + - - + -																				
		K	++	-	-	+	+	-	+	+	++	++	++	++	o	o	o	o	o	+	-	++
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
GA 9	a						47	38		34												
	b						47	40		40												
EG=5	c						45	38		40												
	4						53	48		47												
GA 10	a			37				37	35		30			52								
	b			40				47	35		35			42								
EG=5	c			37				45	28		28			45								
	4			41				53	31		40			48								
GA 11	a		27			21				27			30								42	
	b		31			20				30			39								44	
EG=3	c		24			20				32			35								44	
	4		24			29				47			50								48	
GA 12	a						35									32				35	48	
	b						37									41				32	50	
EG=3	c						40									41				35	47	
	4						50									47				29	51	
GA 13	a	36					36							44		44					40	
	b	38					37							39		45					42	
EG=3	c	35					35							43		45					47	
	4	31					42							47		54					47	
GA 14	a					34		40	32					46								
	b					35		36	35					34								
EG=3	c					38		37	37					35								
	4					35		42	40					28								
GA 15	a	40	38				36			33	29				32							
	b	42	37				42			40	35				40							
EG=5	c	40	34				46			39	32				40							
	4	45	37				53			44	38				45							
GA 16	a		27							37				32			46	30			47	
	b		34							26				37			61	27			41	
EG=3	c		34							32				37			55	26			44	
	4		29							30				36			50	25			41	

Tabelle 54:

Parallelschaltungen der Faktoren in den Varimax-Lösungen mit 3 bis 6 Faktoren für Untergruppe a (Auftraggeber), Gruppierung nach EINSTELLUNGSWERTEN, über alle Gutachten (Nr. 1bis 16), exzerpiert Ladungsbetrag $\geq 1,30$

Im Feld der Tabelle: die Ladungen. Über den Spalten der Ladungen : in der obersten Zeile : die Anzahl der rotierten Faktoren ; in der Zeile darunter : die Nummer des Faktors in der betreffenden Lösung.

Vari- able	Faktor 1				Faktor 2				Faktor 3				Faktor 4				
	3	4	5	6	3	4	5	6	3	4	5	6	3	4	5	6	
	1	1	1	1	2	2	2	3	3	3	3	2	-	4	4	4	
1	39	32												34	46	41	
2	50	47	44	45													
3	68	79	79	78													
4	46	48	54	56													
5									-54		-31			62	33	45	
6									-36					32	35	36	
7														33			
8									-46					41	57	53	
9	50	38	31	32											36	40	
10	62	63	62	62													
11					55	54	53	40									
12					-38	-49	-51	-48						39	33	38	
13	44	42	38	39					38	38	44	37					
14									42	60	59	58					
15									48	56	59	57					
16					-50	46	41	41		36	35	35					
17					63	61	54	52									
18										36				-35	-33	-32	
19																	
20					54	53	59	81									
21					32	31	34	33	40		33						

Anteil an der
gemeinsamen

Varianz in % 25,50 23,80 20,18 17,32

Tabelle 55 :

Parallelschaltungen der Faktoren in den
Varimax-Lösungen mit 3 bis 6 Faktoren für
Untergruppe b (Auftraggeber),
Gruppierung nach EINSTELLUNGSWERTEN,
über alle Gutachten (Nr. 1 bis 16),
exzerpiert Ladungsbetrag 21,301

(Erläuterungen dieser Tabelle wie Tabelle 54, Seite 286)

Variable	Faktor 1				Faktor 2				Faktor 3				Faktor 4			
	3	4	5	6	3	4	5	6	3	4	5	6	3	4	5	6
1	1	1	1	1	2	2	3	3	3	3	2	2	-	4	4	4
2		63	63	63												
3		69	69	70												
4		64	64	63												
5																
6					55	54	41	38								
7					40	41	43	45								
8					39	40	50	54								
9					55	54	65	62								
10	50	52	53	49												
11	69	62	60	69												
12									60	61	61	60				
13									-60	-62	-62	-65				
14	54	55	53	69												
15					-43	-44							56	54	65	
16					-39	-38							48	43	36	
17	31	31			-51	-51							50	60	43	
18									60	60	60	59				
19					-57	-53	-35	-31					46	52	32	
20					48	47	46	46								
21									62	59	61	60				

Anteil an der
gemeinsamen Varianz

in % 30,47 20,82 19,64 17,04

Tabelle 56 : Parallelschaltungen der Faktoren in den Varimax-Lösungen mit 3 bis 6 Faktoren für Untergruppe c (Auftraggeber), Gruppierung nach EINSTELLUNGSWERTEN, über alle Gutachten (Nr. 1 bis 16) exzerpierter Ladungsbetrag $\geq 1,30$

(Erläuterungen dieser Tabelle wie Tabelle 54, Seite 286)

		Faktor 1				Faktor 2				Faktor 3				Faktor 4			
Vari-	able	3	4	5	6	3	4	5	6	3	4	5	6	3	4	5	6
		1	1	1	1	2	4	4	2	3	2	2	3	-	3	3	4
1															-34	-33	-35
2		60	60	55	55												
3		68	68	66	66												
4		69	70	75	74												
5						62	54	55	57						-31	-31	
6						37	40	40	35								
7							38	38	37								
8						65	69	69	73								
9		44	46	38	37												
10		70	70	74	74												
12										-52	-55	-54	-53				
13		41	39	34	35												
14						-36									51	51	53
15						-37									53	53	50
16		40	31			-42									61	60	60
17										65	63	65	66				
18		32				-52	-31	-31	-37						48	49	46
19						58	48	48	52								
20										48	51	51	51				
21										37	34	32	32				
11										70	67	67	67				

Anteil an der				
gemeinsamen Varianz				
in %	28,91	21,03	20,86	19,92

Tabelle 57 : Auszug der Faktorenladungen
 (Untergruppe a ; Gruppierung der Auf-
 traggeber nach Einstellungswerten;
 Beurteilung von '3er'-Gutachten;
 exzerpierter Ladungsbetrag ≥ 1.30 ;
 Rotation von 6 Faktoren)

Faktor I " sozial integrativ vs. sozial destruktiv "

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
3 gut/böse	78	1 fröhlich/traurig	50
10 ehrlich/verlogen	77	9 ausgeglichen/launisch	43
4 offen/hinterlistig	52	2 natürlich/affektiert	37

Faktor II "hohe vs. geringe soziale Dominanz II "

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
14 nach außen/ nach innen gerichtet	70	16 still/laut	49
13 selbstlos/berechnend	55	18 zurückhaltend/aggressiv	32
15 unempfindlich/sensibel	54		

Faktor III (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
20 ideenreich/einfallslos	75	16 still/laut	35
17 flink/langsam	50	12 geschickt/unbeholfen	-33
11 rege/träge	61		

Anteil an der gemeinsamen Varianz in %	Faktor I	II	III
	25,18	19,35	18,46

Tabelle 58 : Auszug der Faktorenladungen
 (Untergruppe a ; Gruppierung der
 Auftraggeber nach Einstellungs-
 werten; Beurteilung von '5er'-Gut-
 achten;
 exzerpierter Ladungsbetrag $\geq .30$;
 Rotation von 6 Faktoren)

Faktor I " sozial integrativ vs. sozial destruktiv"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
3 gut/böse	64	4 offen/hinterlistig	40
2 natürlich/affektiert	60	16 still/laut	34
13 selbstlos/berechnend	59	9 ausgeglichen/launisch	33
10 ehrlich/verlogen	55		

Faktor II (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
16 still/laut	63	18 zurückhaltend/aggressiv	35
17 flink/langsam	63	12 geschickt/unbeholfen	-32
11 rege/träge	48		

Faktor III "hohe vs. geringe soziale Dominanz II"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
15 unempfindlich/sensibel	61	18 zurückhaltend/aggressiv	34
14 nach außen/nach innen gerichtet	58	16 still/laut	33

Faktor IV (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
7 großzügig/kleinlich	58	8 kühn/feige	40
1 fröhlich/traurig	47	18 zurückhaltend/aggressiv	-38
6 progressiv/konservativ	43		

Anteil an der gemeinsamen Varianz in %	Faktor I	II	III	IV
	22,64	17,67	16,14	14,97

Tabelle 59: Auszug der Faktorenladungen
(Untergruppe b; Gruppierung der Auftraggeber
nach Einstellungswerten; Beurteilung
von '3er'-Gutachten;
exzerpierter Ladungsbetrag $\geq .30$;
Rotation von 6 Faktoren)

Faktor I "sozial integrativ vs. sozial destruktiv"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
3 gut/böse	79	9 ausgeglichen/launisch	56
2 natürlich/affektiert	70	4 offen/hinterlistig	50
13 selbstlos/berechnend	58	1 fröhlich/traurig	35
10 ehrlich/verlogen	58		

Faktor II (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
17 flink/langsam	67	20 ideenreich/einfallslos	55
11 rege/träge	65	12 geschickt/unbeholfen	-51

Faktor III (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
7 großzügig/kleinlich	67	5 mutig/ängstlich	38
8 kühn/feige	57	18 zurückhaltend/aggressiv	-35
1 fröhlich/traurig	47		

Faktor IV "hohe vs. geringe soziale Dominanz II "

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
18 zurückhaltend/aggressiv	63	14 nach außen/nach innen gerichtet	38
16 still/laut	47	15 unempfindlich/sensibel	31

Anteil an der gemeinsamen Varianz in %	Faktor I	II	III	IV
	27,81	18,16	13,31	18,71

Tabelle 60 : Auszug der Faktorenladungen
 (Untergruppe b; Gruppierung der Auftrag-
 geber nach Einstellungswerten; Beurtei-
 lung von '5er'-Gutachten;
 exzerpierter Ladungsbetrag $\geq |.30|$)

Faktor I "sozial integrativ vs. sozial destruktiv"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
4 offen /hinterlistig	68	10 ehrlich/verlogen	64
2 natürlich/affektiert	68	13 selbstlos/berechnend	58
3 gut/böse	65	9 ausgeglichen/launisch	48

Faktor II (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
20 ideenreich/einfallslos	62	18 zurückhaltend/aggressiv	37
17 flink/langsam	58	12 geschickt/unbeholfen	-75
11 rege/träge	54		

Faktor III (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
8 kühn/feige	55	1 fröhlich/traurig	51
6 progressiv/konservativ	55	18 zurückhaltend/aggressiv	-40
19 stolz/demütig	53		

Faktor IV "hohe vs. geringe soziale Dominanz II"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
14 nach außen/nach innen gerichtet	62	15 unempfindlich/sensibel	45
16 still/laut	59	18 zurückhaltend/aggressiv	44

Anteil an der gemeinsamen Varianz in %	Faktor I	II	III	IV
	29,80	22,77	18,81	17,93

Tabelle 61: Auszug der Faktorenladungen
(Untergruppe c ;Gruppierung der Auftrag-
geber nach Einstellungswerten; Beurtei-
lung von '3er'-Gutachten;
exzerpierter Ladungsbetrag ≥ 1.30 ;
Rotation von 6 Faktoren)

Faktor I " sozial integrativ vs. sozial destruktiv"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
3 gut/böse	73	2 natürlich/affektiert	61
10 ehrlich/verlogen	72	9 ausgeglichen/launisch	55
4 offen /hinterlistig	69	13 selbstlos/berechnend	35

Faktor II (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
17 flink/langsam	67	12 geschickt/unbeholfen	-58
11 rege/träge	63	21 nachgiebig/hartnäckig (-)	41
20 ideenreich/einfalls- los	48		

Faktor III "hohe vs. geringe soziale Dominanz II"

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
16 still/laut	67	15 unempfindlich/sensibel	50
14 nach außen/ nach innen gerichtet	50	18 zurückhaltend/aggressiv	47

Faktor IV (ohne Benennung)

Variable Nr.:		Variable Nr.:	
8 kühn/feige	70	6 progressiv/konservativ	33
19 stolz/demütig	53	18 zurückhaltend/aggressiv	-45
5 mutig/ängstlich	53		

Anteil an der gemeinsamen Varianz in %	Faktor I	II	III	IV
	29,21	20,77	18,28	19,38

Tabelle 62: Auszug der Faktorenladungen
(Untergruppe c; Gruppierung der Auftrag-
geber nach Einstellungswerten; Beur-
teilung von '5er'-Gutachten;
exzerpierter Ladungsbetrag ≥ 1.30
Rotation von 6 Faktoren)

Faktor I " sozial integrativ vs. sozial destruktiv "

Variable Nr.:	Variable Nr.:	
4 offen/hinterlistig	80 2 natürlich/affektiert	45
10 ehrlich/verlogen	71 13 selbstlos/berechnend	30
3 gut/böse	57 16 still/laut	30

Faktor II (ohne Benennung)

Variable Nr.:	Variable Nr.:	
11 rege/träge	67 16 still/laut	38
17 flink/langsam	62 18 zurückhaltend/aggressiv	34
20 ideenreich/einfallslös	55 12 geschickt/unbeholfen	-54

Faktor III (ohne Benennung)

Variable Nr.:	Variable Nr.:	
8 kühn/feige	70 6 progressiv/konservativ	39
5 mutig/ängstlich	58 7 großzügig/kleinlich	39
19 stolz/demütig	42 18 zurückhaltend/aggressiv	-31

Faktor IV "hohe vs. geringe soziale Dominanz II "

Variable Nr.:	Variable Nr.:	
15 unempfindlich/sensibel	54 14 nach außen/nach innen	
16 still/laut	49 gerichtet	46
	18 zurückhaltend/aggressiv	38

Anteil an der gemeinsamen Varianz in %	Faktor	I	II	III	IV
		26,88	23,58	19,41	16,91

Tabelle 63: Parallelschaltungen der Faktoren ;
(Untergruppe⁴ (Psychologen); Beurteilung von
16 Gutachten; Rotationslösungen (VARIMAX-Kriterium)
mit 3 bis 6 Faktoren)

(Erläuterungen dieser Tabelle wie Tabelle 54, Seite 286)

Vari- able	Faktor 1				Faktor 2				Faktor 3				Faktor 4			
	3	4	5	6	3	4	5	6	3	4	5	6	3	4	5	6
	1	1	1	1	2	2	2	2	3	3	3	3	-	4	4	4
1	54	57	54	56												
2									40				40	42	46	
3									63				69	72	67	
4									46				51	49	46	
5	57	50	45	38												
6																
7	48	54	58	48												
8	59	61	60	60												
9									30							
10									64				60	57	66	
11					56	59	59	58								
12					-33	-36	-35									
13					37				35	34	36					
14					35				73	70	70					
15									60	62	59					
16					44	36	37	34	50	51	54					
17					58	60	60	64								
18									37	36	36					
19	45	45	43	42												
20					52	54	54	54								
21					34	31	31	30								

Anteil an der
gemeinsamen
Varianz in % 23,24 19,61 19,14 17,18

Tabelle 64 : Parallelschaltungen der Faktoren
Untergruppe 4 (Psychologen)
Datenzusammenfassung auf "3er"-Gutachten

(Weitere Erläuterungen dieser Tabelle wie Tabelle 54 , Seite 286)

Vari- able	Faktor 1				Faktor 2				Faktor 3				Faktor 4			
	3	4	5	6	3	4	5	6	3	4	5	6	3	4	5	6
	1	1	1	1	2	3	3	3	3	2	2	2	-	4	5	4
1																
2					38	42	46	47					34	38	38	
3					66	71	76	71								
4					57	54	56	47	-35	-35	-36	-36				
5	40	41			35	33										
6						41										
7	38	41			34	43										
8	59	59														
9					34								57	51	64	
10					69	50	64	71					46	43	35	
11									57	57	59	66				
12	33				39				-39	-38	-34	-33				
13									45	42	35	35				
14	53	55	59	68												
15	53	53	62	61					56	52	43	35				
16	49	55	68	73					58	61	57	61				
17																
18	53	53	55	51												
19					-38	-30			50	52	56	59				
20									46	47	50	43				
21																

Anteil an der gemeinsamen Varianz				
in %	24,05	19,94	22,65	15,50

Tabelle 65: Parallelschaltungen der Faktoren,
Untergruppe 4 (Psychologen)
Datenzusammenfassung auf "5er"-Gutachten

(Weitere Erläuterungen dieser Tabelle wie Tabelle 54, Seite 286)

Vari- able	Faktor 1				Faktor 2				Faktor 3				Faktor 4			
	3	4	5	6	3	4	5	6	3	4	5	6	3	4	5	6
	1	1	1	1	2	4	4	3	3	2	2	2	-	3	3	5
1	48	51	52	64					43	43	42	39				
2									62	71	71	70				
3									32							
4																
5	45	35			-54	-33							67	69	64	
6																
7													57	58	59	
8	42	42	36	36					35				35	37	32	
9									32							
10									59	59	61	65				
11	-53	-43	-44	-42												
12	57	49	35	43												
13									42	46	48	48				
14					71	64	66	68								
15					73	73	70	61								
16	-55	-58	-66	-50	32		46	45								
17	-61	-58	-46	-47												
18	-50	-58	-54	-38			48	48								
19																
20	-57	-62	-49	-43												
21																

Anteil an der
gemeinsamen

Varianz in % 28,94 16,21 20,35 19,64

Tabelle 66:

Die Faktoren repräsentierenden Polaritäten (Zusammenfassende Darstellung: nach Kontaktengruppierte Auftraggeber: es werden drei Untergruppen unterschieden: UG1, UG2, UG3; nach Einstellungswerten gruppierte Auftraggeber: es werden drei Untergruppen unterschieden: UGA, UGB, UGC; Psychologen: UG4; Unterscheidung von folgenden Gutachtenklassen: 'alle' (16) Gutachten, '3er'-Gutachten, '5er'-Gutachten; Die Zahlen in der Tabelle sind die Nummern der die Faktoren repräsentierenden Polaritäten, die Nummern sind aus Gründen einer besseren Übersicht nicht nach der Höhe der Ladung geordnet. Ein Minuszeichen vor einer Nummer gibt die negative Ladung der betreffenden Polarität an; Pro Gutachtenklasse sind zwei Spalten vorgegeben: in der jeweils ersten Spalte stehen die Nummern der Polaritäten von nach Kontaktengruppierte (UG1-3), in der zweiten Spalte die Nummern der Polaritäten von nach Kontaktengruppierte (UGa,b,c) gruppierte Auftraggeber, das gilt nicht für die UG 4 (Psychologen))

UG 1/UGa

UG 2/UGb

UG 3/UGc

UG 4

UG 1/UGa		UG 2/UGb		UG 3/UGc		UG 4		Faktor: "sozial integrativ vs. destr."		Faktor: (ohne Benennung)	
alle	'3er'	'5er'	alle	'3er'	'5er'	alle	'5er'	'3er'	'5er'		
2 2	1	2 2	2 2	1 1	2 2	2 2	2 2	2 2	1 1		
3 3	2 2	3 3	3 3	2 2	3 3	3 3	3 3	3 3	2 2		
4 4	3 3	4 4	4 4	3 3	4 4	4 4	4 4	4 4	3 3		
9 9	4 4	9 9	9 9	4 4	9 9	9 9	9 9	9 9	4 4		
10 10	9 9	10 10	10 10	9 9	10 10	10 10	10 10	10 10	10 10		
13 13	10 10	13 13	13 13	10 10	13 13	13 13	13 13	13 13	13 13		
14	11 11	16	16	16			16				
11 11	- 5	- 8	11 11	11 11	11 11	11 11	11 11	11 11	1 1		
-12 -12	11 11	11 11	-12 -12	-12 -12	-12 -12	-12 -12	-12 -12	-12 -12	8		
	-12 -12								-11		
									12		
16 16	16 16	16 16	16 16	16 16	16 16	16 16	16 16	16 16	-16		
17 17	17 17	17 17	17 17	17 17	17 17	17 17	17 17	17 17	-17		
	18 18	18 18	18 18	18 18	18 18	18 18	18 18	18 18	-18		
20 20	20 20	20 20	20 20	20 20	20 20	20 20	20 20	20 20	-20		
-21 -21	-21 -21	-21 -21	-21 -21	-21 -21	-21 -21	-21 -21	-21 -21	-21 -21	-21		

"hohe vs. geringe soziale Erwünschtheit"

[illegible]

Tabelle 67: Die den Prägnanzindex kennzeichnenden Eigenschaftswörter (EW) pro Gutachten und Untergruppen 1 bis 4 (Gruppierung der Auftraggeber nach Kontaktmenge, Untergruppe 4 = Psychologen);
(SE= Soziale Erwünschtheit, es werden drei Klassen sozialer Erwünschtheit unterschieden:
++= hohe SE, +=mittlere SE, - =niedrige SE (vgl. hierzu Tabelle 6, Seite 74);
K= Bedeutungsklarheit, es werden zwei Stufen der Bedeutungsklarheit unterschieden:
x= hohe K, o= niedrige K (vgl. hierzu Tabelle 6 , Seite 74);
N= Häufigkeit, mit der das EW von Bpn der jeweiligen Untergruppe gewählt wurde, %= relative Häufigkeit)

<u>Gutachten Nr. 1</u>					<u>Gutachten Nr. 2</u>				
Unter- gruppe	EW	SE	K	N %	EW	SE	K	N %	
1	geduldig	++	o	22 88	demütig	+	o	21 84	
	unauf- richtig	-	x	20 80	ideenreich	++	x	21 84	
	zerstreut	-	o	17 68	unauf- richtig	-	x	20 80	
	ideenreich	++	x	17 68	reizbar	+	o	15 60	
	behäbig	+	o	15 60	gewissenhaft	++	x	9 36	
	demütig	+	o	11 44	begabt	++	o	9 36	
2	zerstreut	-	o	26 93	ideenreich	++	x	27 96	
	geduldig	++	o	22 79	demütig	+	o	24 86	
	ideenreich	++	x	20 71	unauf- richtig	-	x	19 68	
	unauf- richtig	-	x	17 61	reizbar	+	o	14 50	
	demütig	+	o	15 54	kontaktarm	-	o	9 32	
					geduldig	++	o	8 29	
3	zerstreut	-	o	19 95	demütig	+	o	17 85	
	geduldig	++	o	17 85	unauf- richtig	-	x	14 70	
	unauf- richtig	-	x	14 70	ideenreich	++	x	14 70	
	behäbig	+	o	15 75	dynamisch	++	o	10 50	
	ideenreich	++	x	13 65	reizbar	+	o	10 50	
					kontaktarm	-	o	9 45	
Psycho- logen	geduldig	++	o	18 90	ideenreich	++	x	17 85	
	zerstreut	-	o	17 85	unauf- richtig	-	x	12 60	
	ideenreich	++	x	15 75	demütig	+	o	12 60	
	demütig	+	o	13 65	geduldig	++	o	10 50	
	unauf- richtig	-	x	12 60	dynamisch	++	o	8 40	
					gewissenhaft	++	x	7 35	
					kindlich	+	o	7 35	

Tabelle 67 : Fortsetzung

<u>Gutachten Nr. 3</u>					<u>Gutachten Nr. 4</u>				
Unter- gruppe	EW	SE	K	N %	EW	SE	K	N %	
1	naiv	+	o	25 100	ideenreich	++	+	22 88	
	drauf-								
	gängerisch	+	o	23 92	demütig	+	o	20 80	
	aufgeregt	+	o	20 80	vorsichtig	+	x	17 68	
	kindlich	+	o	17 68	behübig	+	o	15 60	
	jähzornig	-	x	17 68	kontaktarm	-	o	12 48	
					begabt	++	o	11 44	
2	naiv	+	o	28 100	ideenreich	++	+	18 64	
	drauf-				behübig	+	o	15 54	
	gängerisch	+	o	26 93	vorsichtig	+	x	15 54	
	aufgeregt	+	o	24 86	kontaktarm	-	o	15 54	
	jähzornig	-	x	21 75	demütig	+	o	13 46	
	kindlich	+	o	16 57					
3	drauf-				behübig	+	o	14 70	
	gängerisch	+	o	17 85	ideenreich	++	+	14 70	
	jähzornig	-	x	17 85	falsch	-	o	13 65	
	naiv	+	o	14 70	kontaktarm	-	o	13 65	
	aufgeregt	+	o	11 55	vorsichtig	+	x	10 50	
	kindlich	+	o	10 50	demütig	+	o	10 50	
	beeinflußbar	+	o	9 45					
Psycho-	drauf-				ideenreich	++	+	15 75	
logen	gängerisch	+	o	20 100	demütig	+	o	12 60	
	naiv	+	o	20 100	dynamisch	++	o	10 50	
	aufgeregt	+	o	10 90	falsch	-	o	10 50	
	jähzornig	-	x	13 65	behübig	+	o	8 40	
					nervös	-	x	8 40	
					reizbar	+	o	8 40	
					humorvoll	++	x	8 40	
<u>Gutachten Nr. 5</u>					<u>Gutachten Nr. 6</u>				
1	gewissenhaft	++	x	22 88	demütig	+	o	22 88	
	verständnis-	++	o	20 80	ideenreich	++	x	20 80	
	voll				desinteres-	-	o	20 80	
	jähzornig	-	x	14 56	siert				
	konzentriert	++	x	14 56	rechthaberisch	-	o	15 60	
	kindlich	+	o	12 48	gesprächig	+	x	12 48	
	naiv	+	o	12 48	beeinflußbar	+	o	12 48	
	zielstrebig	++	x	12 48					
2	desinteres-			23 82	desinteressiert	-	o	23 82	
	siert	-	o		demütig	+	o	22 79	
	verständnis-				ideenreich	++	x	20 71	
	voll	++	o	20 71	rechthaberisch	-	o	18 64	
	gewissenhaft	++	x	19 68	tolerant	++	x	15 54	
	kindlich	+	o	15 54	gesprächig	+	x	12 43	
	konzentriert	++	x	15 54	naiv	+	o	8 40	
	jähzornig	-	x	15 54					
	naiv	+	o	15 54					

Tabelle 67 : Fortsetzung

Gutachten Nr. 5

Unter- gruppe	EW	SE	K	N	%	EW	SE	K	N	%
3	zielstrebig	++	x	14	70	demütig	+	o	20	100
	verständnisvoll	++	o	13	65	desinteressiert	-	o	19	95
	gewissenhaft	++	x	11	55	ideenreich	++	x	17	85
	konzentriert	++	x	10	50	rechthaberisch	-	o	14	70
	naiv	+	o	10	50	gesprächig	+	x	11	55
	kontaktarm	-	o	9	45	beeinflussbar	+	o	11	55
	kindlich	+	o	9	45					
Psycho-	verständnisvoll	++	o	17	85	demütig	+	o	20	100
logen	jähzornig	-	x	13	65	ideenreich	++	x	15	75
	naiv	+	o	13	65	desinteressiert	-	o	15	75
	kindlich	+	o	12	60	rechthaberisch	-	o	15	75
	gewissenhaft	++	x	10	50	falsch	-	o	12	60
	zielstrebig	++	x	10	50					

Gutachten Nr. 7

1	behäbig	+	o	22	88	kontaktarm	-	o	17	68
	demütig	+	o	20	80	nervös	-	x	17	68
	ideenreich	++	x	18	72	behäbig	+	o	15	60
	humorvoll	++	x	18	72	jähzornig	-	x	14	56
	vorsichtig	+	x	15	60	vorsichtig	+	x	11	44
						beeinflussbar	+	o	11	44
						naiv	+	o	9	36
2	demütig	+	o	25	89	kontaktarm	-	o	21	75
	humorvoll	++	x	23	82	nervös	-	x	18	64
	ideenreich	++	x	19	68	behäbig	+	o	16	57
	behäbig	+	o	18	64	reizbar	+	o	13	46
	begabt	++	o	13	46	jähzornig	-	x	12	43
	vorsichtig	+	x	13	46	vorsichtig	+	x	10	36
						naiv	+	o	10	36
3	humorvoll	++	x	19	95	nervös	-	x	14	70
	demütig	+	o	16	60	beeinflussbar	+	o	13	65
	behäbig	+	o	13	65	kontaktarm	-	o	13	65
	ideenreich	++	x	13	65	reizbar	+	o	11	55
	begabt	++	o	9	45	naiv	+	o	9	45
	falsch	-	o	9	45	behäbig	+	o	9	45
						unaufrichtig	-	x	7	35
Psycho-	demütig	+	o	17	85	kontaktarm	-	o	13	65
logen	falsch	-	o	13	65	behäbig	+	o	10	50
	humorvoll	++	x	13	65	ideenreich	++	x	8	40
	behäbig	+	o	12	60	nervös	-	x	8	40
	desinteressiert	-	o	8	40	jähzornig	-	x	8	40
	begabt	++	o	8	40	kindlich	+	o	7	35
						zerstreut	-	o	7	35
						vorsichtig	+	x	7	35
						naiv	+	o	7	35

Gutachten Nr. 8

Tabelle 67 : ,Fortsetzung

Gutachten Nr. 9					Gutachten Nr. 10				
Unter- gruppe	EW	SE	K	N %	EW	SE	K	N %	
1	demütig	+	o	23	92	konzentriert	++	x	23 92
	desinteressiert	-	o	23	92	ausdauernd	++	x	22 88
	rechthaberisch	-	o	20	80	ängstlich	+	o	17 68
	gesprächig	+	x	20	80	aufgeweckt	++	o	11 44
	ideenreich	++	x	20	80	demütig	+	o	8 32
						ehrgeizig	+	o	8 32
2	desinteressiert	-	o	27	96	ausdauernd	++	x	19 68
	demütig	+	o	25	89	kindlich	+	o	18 64
	ideenreich	++	x	22	79	ängstlich	+	o	12 60
	dynamisch	++	o	20	71	konzentriert	++	x	13 84
	gesprächig	+	x	20	71	aufgeweckt	++	o	13 46
						ehrgeizig	+	o	10 36
						bequem	+	o	10 36
3	rechthaberisch	-	o	17	85	ausdauernd	++	x	19 95
	gesprächig	+	x	16	80	konzentriert	++	x	13 65
	demütig	+	o	16	80	ängstlich	+	o	13 65
	desinteressiert	-	o	16	80	bescheiden	+	o	9 45
	ideenreich	++	x	14	70	bequem	+	o	9 45
						zielstrebig	++	x	7 35
						aufgeweckt	++	o	7 35
Psycho- logen	desinteressiert	-	o	18	90	ausdauernd	++	x	13 65
	gesprächig	+	x	17	85	ängstlich	+	o	10 50
	demütig	+	o	17	85	aufgeweckt	++	o	10 50
	ideenreich	++	x	15	75	bescheiden	+	o	10 50
	tolerant	++	x	10	50	bequem	+	o	8 40
	dynamisch	++	o	10	50	unbeholfen	-	x	8 40
						unterwürfig	-	o	7 35
						streitsüchtig	-	o	7 35
Gutachten Nr. 11					Gutachten Nr. 12				
1	begabt	++	o	22	88	ausdauernd	++	x	22 88
	kontaktarm	-	o	20	80	konzentriert	++	x	15 60
	behäbig	+	o	15	60	ängstlich	+	o	12 48
	gewissenhaft	++	x	12	48	naiv	+	o	12 48
	reizbar	+	o	12	48	demütig	+	o	12 48
	jähzornig	-	x	11	44	unterwürfig	-	o	11 44
	vorsichtig	+	x	11	44	verständnisvoll	++	o	11 44
2	kontaktarm	-	o	24	86	ausdauernd	++	x	24 86
	begabt	++	o	23	82	konzentriert	++	x	23 82
	behäbig	+	o	18	64	unterwürfig	-	o	21 72
	jähzornig	++	x	17	61	zielstrebig	++	x	18 64
	reizbar	+	o	13	46	jähzornig	-	x	17 61
	gewissenhaft	++	x	12	43				
3	kontaktarm	-	o	14	70	ausdauernd	++	x	19 95
	begabt	++	o	14	70	unterwürfig	-	o	14 70
	vorsichtig	+	x	13	65	konzentriert	++	x	14 70
	reizbar	+	o	13	65	jähzornig	-	x	10 50
	gewissenhaft	++	x	11	55	naiv	+	o	10 50
	jähzornig	-	x	11	55	verständnisvoll	++	o	10 50

Tabelle 67 : Fortsetzung

Gutachten Nr. 11

Gutachten Nr. 12

Unter- gruppe	EW	SE	K	N	%	EW	SE	K	N	%
Psycho-	begabt	++	o	15	75	ausdauernd	++	x	13	90
logen	jähzornig	-	x	13	65	unterwürfig	-	o	13	65
	behäbig	+	o	13	65	ängstlich	+	o	13	65
	nervös	-	x	12	60	jähzornig	-	x	13	65
	vorsichtig	+	x	10	50	verständnisvoll	++	o	12	60
	gewissenhaft	++	x	8	40	konzentriert	++	x	12	60
	reizbar	+	o	8	40					
	kontaktarm	-	o	8	40					

Gutachten Nr. 13

Gutachten Nr. 14

1	gewissenhaft	++	x	17	68	unterwürfig	-	o	20	80
	verständnisvoll	++	o	15	60	konzentriert	++	x	18	72
	naiv	+	o	15	60	ausdauernd	++	x	14	56
	zielstrebig	++	x	15	60	aufgeregt	+	o	12	48
	kindlich	+	o	12	48	gewissenhaft	++	x	11	44
	konzentriert	++	x	12	48	verständnisvoll	++	o	11	44
						reizbar	+	o	11	44
2	zielstrebig	++	x	21	75	unterwürfig	-	o	25	89
	kindlich	+	o	18	64	konzentriert	++	x	20	71
	verständnisvoll	++	o	18	64	unbeherrscht	-	x	17	61
	konzentriert	++	x	16	57	gewissenhaft	++	x	16	57
	naiv	+	o	16	57	verständnisvoll	++	o	14	50
	gewissenhaft	++	x	15	54	kontaktfreudig	++	o	12	43
3	zielstrebig	++	x	14	70	unterwürfig	-	o	17	85
	naiv	+	o	14	70	reizbar	+	o	13	65
	gewissenhaft	++	o	13	65	gewissenhaft	++	o	10	50
	verständnisvoll	++	o	10	50	konzentriert	++	x	10	50
	kindlich	+	o	10	50	naiv	+	o	9	45
	konzentriert	++	x	10	50	ausdauernd	++	x	7	35
						kontaktarm	-	o	6	30
Psycho-	naiv	+	o	12	60	unterwürfig	-	o	12	60
logen	aufgeregt	+	o	12	60	gewissenhaft	++	x	12	60
	ausdauernd	++	x	10	50	kontaktfreudig	++	o	12	60
	jähzornig	-	x	10	50	reizbar	+	o	10	50
	zielstrebig	++	x	10	50	naiv	+	o	10	50
	bescheiden	+	o	10	50	draufgängerisch	+	o	10	50
	draufgängerisch	+	o	10	50	jähzornig	-	x	8	40

Tabelle 67 : Fortsetzung

Gutachten Nr. 15				Gutachten Nr. 16			
Unter- gruppe	EW	SE-1 K	N % EW		SE-1 K	N %	
1	demütig	+ o	25 100	gewissenhaft	++ o	18 72	
	ideenreich	++ x	25 100	verständnisvoll	++ o	17 68	
	gesprächig	+ x	17 68	rechthaberisch	- o	18 72	
	dynamisch	++ o	15 60	zielstrebig	++ x	15 60	
	begabt	++ o	12 48	jähzornig	- x	12 48	
				konzentriert	++ x	12 48	
2	demütig	+ o	27 96	zielstrebig	++ x	25 89	
	ideenreich	++ x	25 89	gewissenhaft	++ o	22 79	
	tolerant	++ x	18 64	verständnisvoll	++ o	18 64	
	dynamisch	++ o	15 54	kontaktarm	- o	17 61	
	gesprächig	+ x	13 46	kindlich	+ o	15 54	
	desinteressiert	- o	10 36	konzentriert	++ x	11 39	
3	ideenreich	++ o	20 100	kontaktarm	- o	16 80	
	demütig	+ o	16 80	zielstrebig	++ x	16 80	
	desinteressiert	- o	13 65	verständnisvoll	++ o	11 55	
	dynamisch	++ o	11 55	gewissenhaft	++ o	10 50	
	tolerant	++ x	10 50	jähzornig	- x	9 45	
	begabt	++ o	10 50	konzentriert	++ x	9 45	
Psycho- logen	ideenreich	++ o	17 85	zielstrebig	++ x	12 60	
	dynamisch	++ o	15 75	nervös	- x	12 60	
	gesprächig	+ x	13 65	gewissenhaft	++ x	10 50	
	rechthaberisch	- o	13 65	rechthaberisch	- o	10 50	
	demütig	+ o	12 60	verständnisvoll	++ o	8 40	
				naiv	+ o	8 40	
				kontaktarm	- o	7 35	
				jähzornig	- x	7 35	

Tabelle 68 : Vergleich der durchschnittlichen Pränanzindizes zwischen (2) Gutachtenklassen und (4) Untergruppen
(Ergebnisse der Varianzanalyse :2x4 design, vgl. Tabelle 22, Seite 201)

Quelle der Variation	Quadratsumme	df	Varianzschätzung	F	Signifikanz
Zwischen den Gruppen	6,28	3	2,06	2,61	$< 2,78$ n.s. ³⁾
Zwischen den Gutachtenklassen	4,04	1	4,02	5,09	$> 4,02$ s.
Wechselwirkung	1,08	3	0,35	0,44	$< 2,78$ n.s.
Innerhalb	44,29	56	0,79		
Total	54,46	63			

Varianzhomogenität geprüft mit COCHRAN C-test ¹⁾: $0,3 < 0,318$ ($p=5\%$)

Mittelwerte:

	Untergruppe 1	Untergruppe 2	Untergruppe 3	Untergruppe 4
"3er"-Gutachten	5,29	5,21	5,84	6,87
"5er"-Gutachten	4,88	5,07	4,98	5,58

nach DUNCAN-Test ²⁾ unterscheiden sich die Mittelwerte von dem Betrag 6,87 und 4,88

1)
nach WINER, 1962 (Seite 94)

2)
nach WINER, 1962 (Seite 86)

3)
n.s. = nicht signifikant ($p= 5\%$)

Tabelle 69 : Prozente der Zuordnungen von Auftraggebern
(gruppiert nach Kontaktenge) zu diskriminanzanaly-
tisch ermittelten Gruppen
(Beurteilungsobjekte 1-16; Untergruppen 1-3;
Psychologen als Untergruppe 4; die mit einem +
markierten Nummern bezeichnen Gutachten, die mit
dem Empfehlungsgrad "zu empfehlen (3)" abschließen,
die nicht markierten Nummern bezeichnen Gutachten,
die mit dem Empfehlungsgrad "nicht zu empfehlen (5)"
abschließen)

Unter- gruppe (Kontakt- enge)	Gutachten																
	Nr.	1	2	3 ⁺	4	5 ⁺	6	7	8 ⁺	9	10	11 ⁺	12 ⁺	13 ⁺	14 ⁺	15	16 ⁺
1 zu N=25	1	68	76	60	80	64	76	72	64	72	76	68	80	88	68	76	76
	2	24	12	8	8	16	16	12	24	16	16	20	16	24	20	12	24
	3	8	12	16	-	8	4	12	4	8	4	12	4	4	4	8	-
	4	-	-	16	12	12	4	4	8	4	4	-	-	4	8	4	-
2 zu N=28	1	15	20	10	5	10	10	25	22	15	15	21	11	7	25	7	21
	2	65	60	75	75	58	69	60	44	70	50	64	67	71	60	71	74
	3	10	5	5	10	22	6	10	24	8	14	10	11	15	10	17	5
	4	10	15	10	10	10	5	5	10	7	21	5	11	7	5	5	-
3 zu N=20	1	5	15	15	-	10	10	5	-	10	5	10	10	25	10	5	5
	2	10	15	15	10	15	5	5	20	15	15	10	16	10	15	15	10
	3	75	70	65	85	75	85	80	70	70	70	80	65	60	75	75	75
	4	10	-	5	5	-	-	10	10	5	10	-	10	5	-	5	10
4 zu N=20	1	-	5	-	-	-	5	10	5	-	5	5	5	-	-	5	-
	2	-	25	25	10	10	-	10	15	20	5	10	10	10	25	10	-
	3	5	-	-	-	-	5	5	-	-	-	-	-	5	5	10	15
	4	95	70	85	90	90	90	75	80	80	90	85	85	85	70	75	85

Anlage 1 :

PSYCHOLOGISCHER UNTERSUCHUNGSBEFUND

Datum der EU:

--	--	--	--	--	--

Name: _____

Geb.-Datum:

Auftraggeber

Vername:

Alter in Jahren:

Berufsbild

[illegible][illegible]

Personlicher Eindruck:

7	6	5	4	3	2	1

Sachbezogenheit

Einfallsreichtum

Kooperationsfähigkeit

Sprachlicher Ausdruck

Aktivität

Stabilität

Sympathie

Gesamteindruck

7	6	5	4	3	2	1	

Anlage 2 : Liste der (17) Polaritäten für die Voruntersuchung (Inspektorenanwärter) zur Beurteilung der "textlichen Darstellung" von Gutachten.
(Einleitend die Instruktion an die Bpn)

Bitte lesen Sie den beiliegenden Text sorgfältig und genau durch. Wenn Sie den Text gelesen haben, dann beurteilen Sie bitte mit Hilfe der unten aufgeführten Gegensatzpaare Ihre Empfindungen und Eindrücke hinsichtlich der sprachlichen Darstellungsweise des Textes. Machen Sie bitte an der Ihrer Meinung nach zutreffenden Stelle bei jedem einzelnen Gegensatzpaar ein Kreuz.

Beispiel: Wenn Ihnen die Darstellungsweise des Textes mehr geschickt als ungeschickt erscheint, dann könnte Ihr Kreuz wie folgt markiert sein:

geschickt 0 ☒ 0 0 0 0 0 ungeschickt

Es handelt sich hier um keinen Wissenstest; Sie können also nichts falsch machen. Bitte lesen Sie jetzt den Text und nehmen Sie anschließend unten ihre Eintragungen vor.

interessant	0	0	0	0	0	0	0	langweilig
zu kurz	0	0	0	0	0	0	0	zu lang
leicht verständlich	0	0	0	0	0	0	0	schwer verständlich
folgerichtig	0	0	0	0	0	0	0	zusammenhanglos
wenig ungeläufige Wörter	0	0	0	0	0	0	0	viele ungeläufige Wörter
anregend	0	0	0	0	0	0	0	einschläfernd
stark gegliedert	0	0	0	0	0	0	0	wenig gegliedert
einfache Sätze	0	0	0	0	0	0	0	überladene Sätze
konkret	0	0	0	0	0	0	0	abstrakt
übersichtlich	0	0	0	0	0	0	0	unübersichtlich
flüssig	0	0	0	0	0	0	0	holprig
anschaulich	0	0	0	0	0	0	0	unanschaulich
einfach	0	0	0	0	0	0	0	kompliziert
einprägsam	0	0	0	0	0	0	0	schwer zu behalten
weitschweifig	0	0	0	0	0	0	0	aufs Wesentliche beschränkt
abwechslungsreich	0	0	0	0	0	0	0	eintönig
gute Unterscheidung von Wesentlichem u. Unwesentlichem	0	0	0	0	0	0	0	fehlende Unterscheidung von Wesentlichem u. Unwesentlichem

Anlage 3 : Eigenschaftswörterliste - 46 Adjektive -
für die Voruntersuchung - Inspektorenanwärter -
(Bis zu fünf in der Liste nicht genannte, aber
beschreibungsrelevante Adjektive sollten ab-
schließend aufgeführt werden)

ausdauernd	()	rechthaberisch	()
gewissenhaft	()	verständnisvoll	()
unaufrichtig	()	desinteressiert	()
beherrscht	()	scharfsinnig	()
hart	()	rücksichtslos	()
unbegabt	()	engstirnig	()
aufrichtig	()	willenlos	()
zielstrebig	()	sachlich	()
lässig	()	reizbar	()
falsch	()	haltlos	()
sensibel	()	verlogen	()
unbeherrscht	()	selbständig	()
freundlich	()	sozial	()
hilfsbereit	()	unterwürfig	()
begabt	()	kritisch	()
selbstsicher	()	realistisch	()
dynamisch	()	liebenswert	()
angespannt	()	primitiv	()
verlässlich	()	überlegt	()
einfallsreich	()	streitsüchtig	()
tolerant	()	sympathisch	()
intelligent	()	nervös	()
kontaktfreudig	()	oberflächlich	()

1).....

2).....

3).....

4).....

5).....

Nr. des Textes:.....

Anlage 4 : Zwei Fragen an Bpn der Voruntersuchung
 (Inspektorenanwärter)

Bitte beantworten Sie folgende Fragen und machen Sie bitte
um die zutreffende Zahl einen Kreis.

1. Wieviele der vorgegebenen Texte könnten Sie hintereinander und ohne Unterbrechung mit Hilfe der Eigenschaftsliste beurteilen, ohne daß Ermüdungserscheinungen und Konzentrationsschwächen Ihr Urteil beeinflussen?

1 - 5
6 - 8
9 - 10
11 - 15
16 - 20
21 - 25
26 - 30
mehr als 30

2. Sie haben die im Text dargestellte Person mit 5 Eigenschaftsbegriffen gekennzeichnet. Glauben Sie, daß man die Person besser charakterisieren kann, wenn man

4
5
6
7
8
9
10
11
12 - 15
mehr als 15

Eigenschaften auswählen darf?

Anlage 5: Anschreiben
für Bpn der
Hauptuntersuchung
An der Questenhorst

3000 Hannover
63222 Frankfurt am Main
6300 Frankfurt am Main
Hansa-Allee 23



Sehr geehrte Damen und Herren !

Die Deutsche Gesellschaft für Personalwesen e.V. (DGP), die den psychologischen Teil der Eignungsuntersuchung künftiger Beamter des mittleren-, gehobenen- und höheren Dienstes vornimmt und das Urteil über jeden Bewerber u.a. in Form eines Gutachten abgibt, führt, nach Absprache mit dem Beirat der DGP - dieser ist hauptsächlich durch Beamte des öffentlichen Dienstes repräsentiert - eine wissenschaftliche Untersuchung über eben diese Gutachten durch.

Da die von der DGP erstellten Gutachten in den verschiedensten Verwaltungen ein Entscheidungskriterium für die Ein- oder Nichteinstellung des Bewerbers darstellen, kommen wir zu dem Entschluß, die Verständlichkeit unserer Gutachten und die Art und Weise, wie diese aufgefaßt werden, zu überprüfen.

Der weite soziale Aktionsradius psychologisch-diagnostischer Gutachten macht es erforderlich, bestehende Mißverständnisse in der Kommunikation zwischen Psychologen und Gutachtenlesern abzubauen. Die Ursachen dieser Mißverständnisse werden u.a. in der Tatsache zu finden sein, daß gleiche Begriffe von verschiedenen Menschen mit unterschiedlicher Bedeutung belegt werden. Ziel soll zunächst sein, die Hindernisse einer optimalen Verständigung aufzudecken und später die daraus sich ergebenden Konsequenzen zu ziehen.

Um dieses Problem zu lösen, sind wir auf Ihre Mithilfe angewiesen. Durch Ihre Teilnahme an dieser Befragung leisten Sie einen wesentlichen Beitrag an der Aufklärung kommunikativen Verhaltens. Bedenken Sie bitte, daß mit zunehmender Zahl der Teilnehmer die Objektivität der Ergebnisse steigt und von daher die Lösung des Problems nur über eine Vielzahl von beantworteten Fragebogen möglich ist. Wir möchten besonders auf diesen Punkt hinweisen, denn die Untersuchung ist nur dann sinnvoll, wenn jeder Teilnehmer den Fragebogen vollständig beantwortet zurücksendet.

Uns ist bekannt, daß für viele die Beantwortung eines Fragebogens der vorliegenden Art eine ungewohnte Tätigkeit ist. Darum nehmen Sie bitte mit uns Rücksprache, wenn bei der Beantwortung irgendwelche Mißverständnisse auftreten.

Strenge Anonymität wird Ihnen zugesichert, Ihren Namen brauchen Sie nicht anzugeben. Wir versichern ausdrücklich, daß auch aus der Art der Beantwortung einiger Fragen (Alter, Geschlecht, Berufsjahre), sowie der Verteilung und Rücksendung der Bogen Rückschlüsse auf einzelne Personen nicht möglich und auch nicht beabsichtigt sind.

Mit diesem Schreiben überreichen wir Ihnen zwei Hefte, von denen das eine verschiedene Gutachtentexte enthält, die mit Hilfe der Fragebogen des zweiten Heftes bearbeitet werden sollen. Wie im einzelnen vorgegangen wird, ist genau erklärt. Die Beantwortung kann ohne weiteres unterbrochen und von Ihnen zu verschiedenen Zeitpunkten vorgenommen werden.

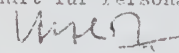
Nach Beantwortung der Fragen übersenden Sie bitte beide Hefte in beiliegendem Umschlag an die Deutsche Gesellschaft für Personalwesen e.V., 3 Hannover, An der Questenhorst 13.

Die Ergebnisse dieser Untersuchung können Ihnen auf Wunsch auf dem gleichen Verteilungswege mitgeteilt werden.

Wir danken für Ihre Mithilfe und verbleiben

mit freundlichen Grüßen

Deutsche Gesellschaft für Personalwesen e.


(Dr. K. Althoff)

Anlage 6 : Einstellungsfragebogen
(mit Instruktion an die Bpn)

Ein weiteres Kriterium zur Differenzierung von Informationsempfängern ist der Grad der Einstellung zur Information selbst. Um auch diesen Zusammenhang nicht unberücksichtigt zu lassen, möchten wir Sie bitten, abschließend die folgenden Feststellungen zu bearbeiten.

Bitte lesen Sie sich jede Feststellung durch und geben Sie an, inwieweit Sie mit deren Inhalt übereinstimmen, bzw. ablehnen. Dazu werden Ihnen immer fünf Kategorien vorgegeben. Streichen Sie bitte den Buchstaben (a bis e) der für Sie jeweils zutreffenden Kategorie durch. (Bitte bei jeder Feststellung immer nur eine Kategorie bzw. Buchstaben durchstreichen.

1) Die Menschen sollten sich stärker als bisher der psychologischen Beratungstätigkeit anvertrauen

a) stimme stark zu b) stimme zu c) weder- noch d) lehne ab e) lehne stark ab ¹⁾

- 2) Der Psychologe besitzt im Vergleich zu anderen Menschen erheblich mehr Menschenkenntnis
- 3) Psychologen haben vieles geleistet, um die Psyche des Menschen zu ergründen
- 4) Der Beruf des Psychologen ist interessanter als die meisten anderen Berufe
- 5) Da Psychologen mit Menschen als Versuchspersonen arbeiten, sollten sie in ihrem Tun viel stärker kontrolliert werden
- 6) Ich würde meine Kinder - sofern sie Psychologe werden wollen - von diesem Studium abraten und ihnen einen anderen Studienvorschlag machen
- 7) Zur Lösung schwieriger Lebensfragen sollte man einen Psychologen aufsuchen
- 8) Allgemein neigen Psychologen dazu, bestehende gesellschaftliche Ordnungen zu ignorieren
- 9) Die Arbeit von Psychologen ist der Menschheit nützlich
- 10) Die weit verbreitet skeptische Einstellung der Bevölkerung gegenüber Psychologen beruht zum größten Teil auf Vorurteilen
- 11) Der Psychologe verfügt über berufliche Fertigkeiten, die sich jeder Mensch auch ohne Studium aneignen kann

1)
In den Fragebögen, die wir den Bpn vorlegten, wurden die fünf Antwortalternativen (stimme stark zu, stimme zu, weder-noch, lehne ab, lehne stark ab) für jedes Statement (wie oben) wiederholt.

Anlage 6: Fortsetzung

- 12) Die Beobachtung, daß ein Psychologe im Kontakt mit anderen Menschen unsicher und unbeholfen wirkt, kann von mir durchaus bestätigt werden
- 13) Die Psychologie muß die Wissenschaftlichkeit ihrer Vorgehensweise erst noch beweisen
- 14) Psychologen sind im Rahmen der Personalauslese objektiver als im Personalwesen tätige Nicht-Psychologen
- 15) Ich muß der allgemeinen Kritik zustimmen, daß Psychologen eine für Nicht-Psychologen unverständliche Fachsprache benutzen
- 16) Von Psychologen erstellte Gutachten sollten nur mit äußerster Vorsicht zur Entscheidungsfindung benutzt werden
- 17) Der Psychologe stellt mit seiner Tätigkeit einen wesentlichen Beitrag zur Verbesserung der Lebensqualität der Menschen dar
- 18) Der Psychologe neigt dazu, andere abzuschätzen und zu belächeln
- 19) An der allgemeinen Ansicht, daß Psychologen recht eigenartige Menschen sind, ist etwas dran
- 20) Ein Psychologe benutzt Hilfsmittel und Methoden, die ebenso zuverlässig sind, wie die des Mediziners
- 21) Psychologen sind unter sich uneiniger als andere Akademikergruppen
- 22) Die in der psychologischen Forschung angewandten Fragemethoden sind nützlich
- 23) Der Staat sollte mehr Planstellen für Psychologen schaffen
- 24) Die Tätigkeit der Juristen in Wirtschaft und Verwaltung ist für die Gesellschaft nützlicher als die Tätigkeit der Psychologen

Abschließend möchten wir Sie noch bitten, zu folgenden Fragen Stellung zu nehmen: ¹⁾

Gibt es in dieser (gesamten) Erhebung Fragen, deren Beantwortung für Sie besonders schwierig war? JA/NEIN

Wenn JA, welche Fragen sind es?

Und warum war die Beantwortung für Sie besonders schwierig?

Was möchten Sie zu dieser (gesamten) Befragung kritisch anmerken?

1)

Beantwortung siehe Fußnote 3, Seite 79.

Anlage 7: Instruktion an die Bpn für die Urteilsabgabe
über Polaritäten

Im Rahmen dieser Befragung werden zwei Hefte vorgegeben. Das eine enthält verschiedene schriftliche Gutachten, das zweite besteht aus Antwortbögen, auf denen Sie Ihre Eintragungen machen. Für jeden Gutachtentext gibt es einen Antwortbogen mit einer Vielzahl von Eigenschaftspaaren. Zur Kontrolle vergleichen Sie bitte die Nummer des Gutachtens mit der Nummer des Antwortbogens, beide müssen übereinstimmen.

Ihre Aufgabe ist die folgende:

Lesen Sie sich bitte das erste Gutachten sorgfältig und vielleicht mehrmals durch und machen Sie sich in Gedanken ein Bild von der begutachteten Person. Nehmen Sie dann den gleichnummerierten Antwortbogen, auf dem sich Eigenschaftsbegriffe befinden, die gegensätzlich angeordnet sind (z.B. "überheblich" ----- "bescheiden"). Mit Hilfe dieser Eigenschaftspaare geben Sie bitte den Grad Ihrer Empfindungen und Eindrücke an, die Sie von der in dem Gutachten dargestellten Person gewonnen haben.

Die auf den Antwortbogen aufgeführten Eigenschaftsbegriffe stimmen nicht mit den in den Gutachtentexten verwendeten Eigenschaften überein, es kann auch vorkommen, daß Sie Eigenschaften ankreuzen müssen, die in dem Gutachtentext gar nicht angesprochen werden. Da Sie sich aber in Gedanken ein Bild von der beurteilten Person gemacht haben, benutzen Sie bitte trotzdem alle Gegensatzpaare, die auf den Antwortbogen vorgegeben sind.

Sie müssen sich bei jedem Gegensatzpaar entscheiden, an welcher Stelle Sie Ihr Kreuz markieren wollen und dürfen keins auslassen. Sie könnten sich z.B. entscheiden, daß die dargestellte Person für Sie weder als "überheblich" noch als "bescheiden" zu bezeichnen ist. Also so:

überheblich 0 0 0 ☒ 0 0 0 bescheiden

Würden Sie sich eher für einen der beiden Pole entscheiden (z.B. "überheblich"), dann markieren Sie Ihr Kreuz so:

überheblich 0 ☒ 0 0 0 0 0 bescheiden

In dieser Weise machen Sie bitte für jedes Eigenschaftspaar an der Ihrer Meinung nach zutreffenden Stelle ein Kreuz und achten bitte darauf, kein Eigenschaftspaar auszulassen.

Zusammenfassend ergibt sich folgende Vorgehensweise:

- Erstes Gutachten
- Nummer des Gutachtens mit Nummer des Antwortbogens vergleichen
 - Gutachtentext lesen und sich über die beurteilte Person ein Bild machen
 - Eindrücke und Empfindungen über die in dem Gutachten dargestellte Person bei jedem Eigenschaftspaar durch Kreuz an der Ihrer Meinung nach entsprechenden Stelle markieren
- Zweites Gutachten
- Nummer vergleichen
 - Text lesen und in Gedanken ein Bild machen
 - ankreuzen usw.

Anlage 8: Liste der (21) Polaritäten

fröhlich	0	0	0	0	0	0	0	traurig
natürlich	0	0	0	0	0	0	0	affektiert
gut	0	0	0	0	0	0	0	böse
offen	0	0	0	0	0	0	0	hinterlistig
mutig	0	0	0	0	0	0	0	ängstlich
progressiv	0	0	0	0	0	0	0	konservativ
großzügig	0	0	0	0	0	0	0	kleinlich
kühn	0	0	0	0	0	0	0	feige
ausgeglichen	0	0	0	0	0	0	0	launisch
ehrlich	0	0	0	0	0	0	0	verlogen
träge	0	0	0	0	0	0	0	rege
geschickt	0	0	0	0	0	0	0	unbeholfen
selbstlos	0	0	0	0	0	0	0	berechnend
nach innen gerichtet	0	0	0	0	0	0	0	nach außen gerichtet
sensibel	0	0	0	0	0	0	0	unempfindlich
still	0	0	0	0	0	0	0	laut
langsam	0	0	0	0	0	0	0	flink
zurückhaltend	0	0	0	0	0	0	0	aggressiv
stolz	0	0	0	0	0	0	0	demütig
einfallslos	0	0	0	0	0	0	0	ideenreich
nachgiebig	0	0	0	0	0	0	0	hartnäckig

Nr.....

Anlage 9: Instruktion an die Befragungspersonen für die Auswahl von sieben Eigenschaften aus der Eigenschaftswörterliste

Ihre weitere Aufgabe ist es nun, mit Hilfe der dieser Seite folgenden Eigenschaftswörterlisten die in den Gutachten dargestellten Personen zu charakterisieren.

Dazu nehmen Sie sich bitte wieder das erste Gutachten vor, das Ihnen vom Inhalt her schon etwas geläufig ist, und vergleichen Sie bitte die Nummer des Gutachtens mit der Nummer der Eigenschaftswörterliste. Für jedes Gutachten gibt es wieder eine Eigenschaftswörterliste.

Lesen Sie nun das Gutachten noch einmal genau durch, und machen Sie sich in Gedanken ein Bild über die dargestellte Person.

Nun kreuzen Sie für jedes Gutachten auf der dafür vorgesehenen Eigenschaftswörterliste insgesamt die sieben Eigenschaften (nicht mehr und nicht weniger) an, von denen Sie glauben, daß sie für die in dem Gutachten dargestellte Person am ehesten zutreffend sind. Sie müssen sich auf jeden Fall für sieben Eigenschaften entscheiden.

Es kommt hier nicht darauf an, daß Eigenschaften angekreuzt werden, die im Gutachten wortwörtlich genannt werden, sondern kreuzen Sie bitte die (sieben) Eigenschaftswörter an, die für das von Ihnen gewonnene Bild der in dem Gutachten beurteilten Person am ehesten zutreffen.

Zusammenfassend ergibt sich wieder folgende Vorgehensweise:

Erstes Gutachten

- Nummern vergleichen
- Gutachten lesen und sich in Gedanken ein Bild über die begutachtete Person machen
- sieben Eigenschaftswörter ankreuzen, von denen Sie glauben, daß sie für die in dem Gutachten dargestellte Person am ehesten zutreffen

Zweites Gutachten

- Nummern vergleichen
- Gutachten lesen und in Gedanken ein Bild machen
- sieben Eigenschaftswörter ankreuzen.....

usw.

Anlage 10: Eigenschaftswörterliste

Bitte beachten Sie die Reihenfolge:

- Nummern vergleichen
- Gutachten lesen und in Gedanken ein Bild machen
- sieben Eigenschaftswörter ankreuzen (X)

kontaktfreudig	()	zerstreut	()
einfallsslos	()	ängstlich	()
nervös	()	vorsichtig	()
aufgeweckt	()	humorvoll	()
bequem	()	kontaktarm	()
unterwürfig	()	dynamisch	()
verständnisvoll	()	gewissenhaft	()
desinteressiert	()	aufbrausend	()
bescheiden	()	scharfsinnig	()
jähzornig	()	dickköpfig	()
kindlich	()	konzentriert	()
aufgeregt	()	demütig	()
beherrscht	()	streitsüchtig	()
ideenreich	()	naiv	()
eifrig	()	zielstrebig	()
behäbig	()	unbeherrscht	()
herrschaftsüchtig	()	rechthaberisch	()
ausdauernd	()	tolerant	()
ehrlich	()	unbeholfen	()
falsch	()	geduldig	()
hilfsbereit	()	begabt	()
primitiv	()	draufgängerisch	()
unaufrichtig	()	ehrgeizig	()
gesprächig	()	brutal	()
reizbar	()	selbstbewußt	()
beeinflußbar	()		

Nr.....

Anlage 11: Fragebogen zur Person und zur Selbsteinstufung
der Enge des Kontaktes

BITTE beantworten Sie die folgenden Fragen, indem Sie die
zutreffenden Zahlen in die entsprechenden Kästchen eintra-
gen.

GESCHLECHT

männlich (1), weiblich (2).....

☐

ALTER

in Jahren.....

☐☐

LAUFBAHN

mittlerer Dienst (1), gehobener Dienst (2), höherer
Dienst (3), Angestellter (4), sonstige (5).....

☐

WIEVIEL JAHRE

sind Sie schon im öffentlichen Dienst tätig?.....

☐☐

HABEN SIE

schon einmal Gutachten der Deutschen Gesellschaft für
Personalwesen e.V. - außer den hier vorliegenden - gele-
sen? Ja (1), Nein (2).....

☐

WIEVIEL

Gutachten der DGP - außer den hier vorliegenden - haben
Sie schätzungsweise schon gelesen?
bis 10 (1), bis 20 (2), bis 50 (3), mehr als 50 (4).....

☐

NACH

dem Grad Ihrer Bekanntheit mit den Psychologen der DGP und
dem Untersuchungsverfahren der DGP unterscheiden wir drei
Gruppen. Bitte lesen Sie sich die folgenden Beschreibungen
durch, und ordnen Sie sich selbst einer Gruppe zu. Die für
Sie zutreffende Gruppennummer tragen Sie bitte in das hier
rechts stehende Kästchen.....

☐

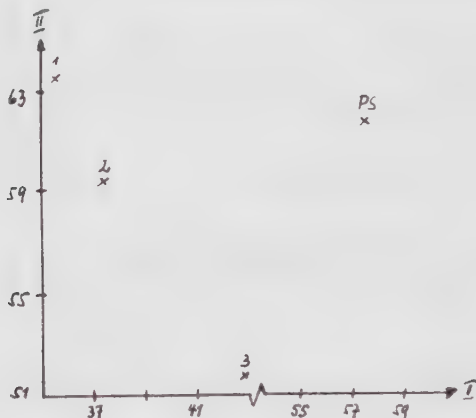
- (1) Ich habe keinen direkten Kontakt mit einem Psycho-
logen der DGP und dem Untersuchungsverfahren, habe
aber schon Gutachten der DGP gelesen
- (2) Ich habe nur geringen Kontakt, d.h., ich nehme an
der Schlußbesprechung der Psychologen gelegentlich
teil, lese auch gelegentlich Gutachten, kenne aber
das Untersuchungsverfahren nicht so genau
- (3) Ich habe intensiven Kontakt, d.h., ich kenne Psycho-
logen und Verfahren der DGP, nehme an der Schluß-
besprechung teil und lese auch gelegentlich Gutach-
ten der DGP
- (4) Möglichkeit, die nicht vorgegeben, aber für Sie
spezielle zutreffen könnte (bitte stichwortartig
beschreiben): 1)

1)

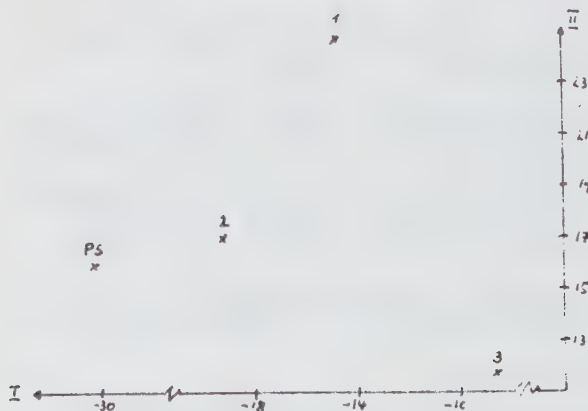
Diese Alternative wurde insgesamt dreimal gewählt. Aufgrund
der abgegebenen Beschreibungen wurde vom Verfasser eine Zu-
ordnung vorgenommen. Zur Alternative 1 (kein direkter Kontakt)
wurden 2 Bpn, zur Alternative 2 wurde 1 Bpn zugeordnet.

Anlage 12: Lokalisation der Zentroide im
Diskriminanzraum
(mit den Dimensionen I und II sowie einer
zusätzlichen Dimension III für das Gutachten
Nr. 9; Auftraggeber (Untergruppe 1 bis 3);
Psychologen (PS); Gutachten Nr. 1 bis 16)

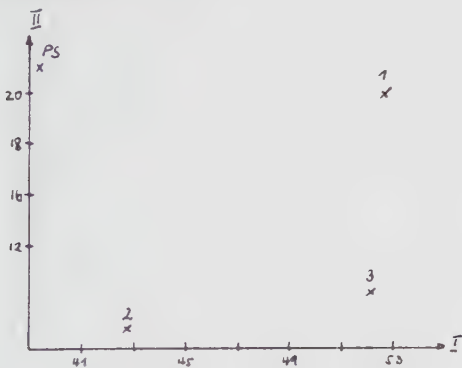
Gutachten Nr. 1



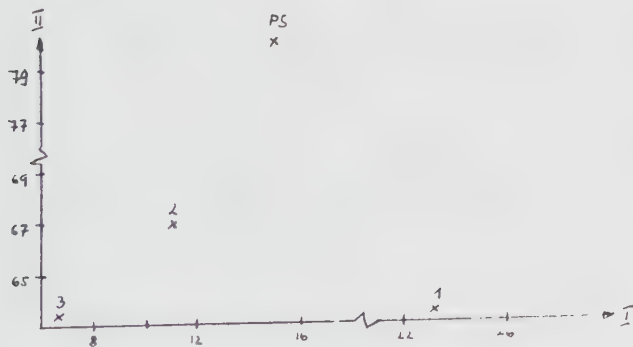
Gutachten Nr. 2



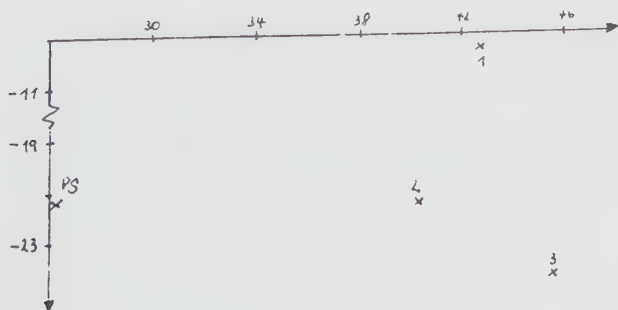
Gutachten Nr. 3



Gutachten Nr. 4

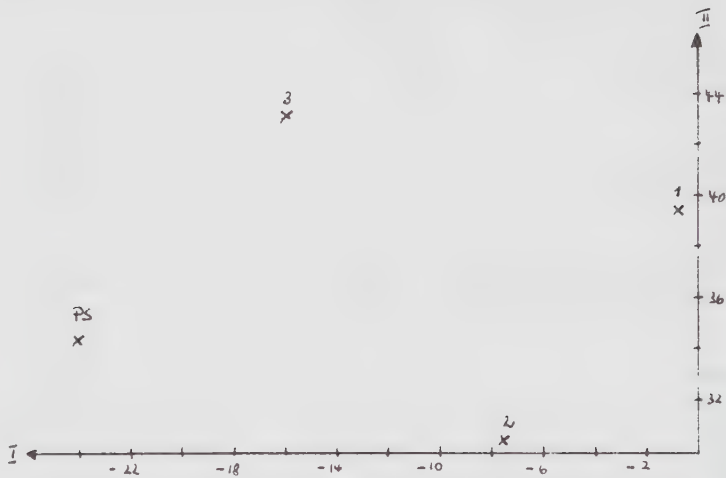


Gutachten Nr. 5

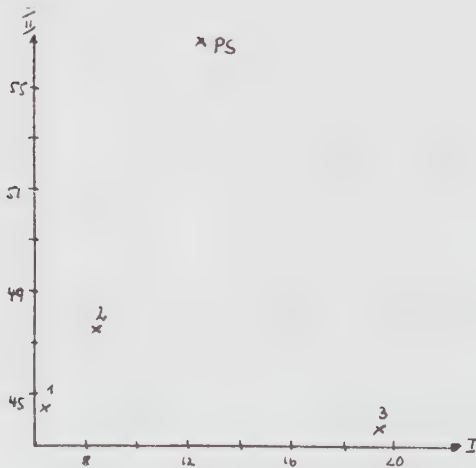


Anlage 12 : Fortsetzung

Gutachten Nr. 6

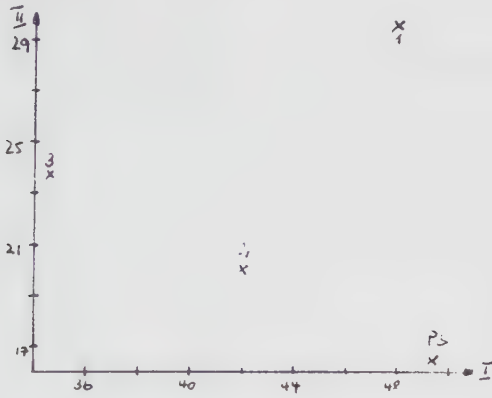


Gutachten Nr. 7

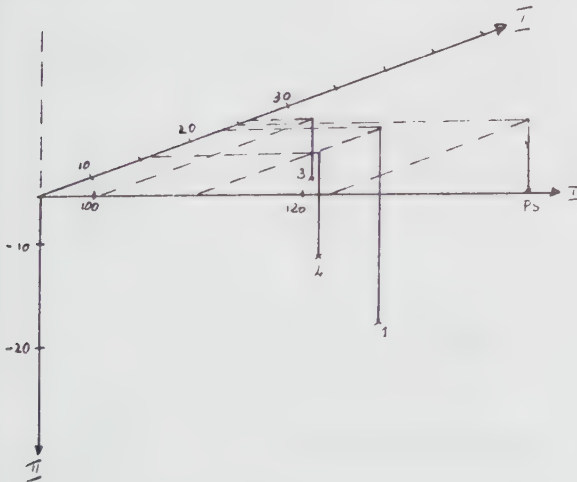


Anlage 12 : Fortsetzung

Gutachten Nr. 8

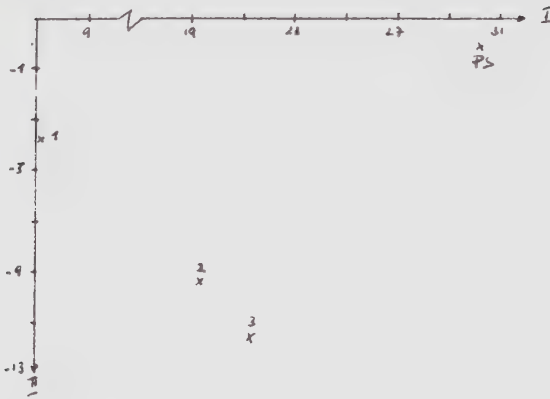


Gutachten Nr. 9

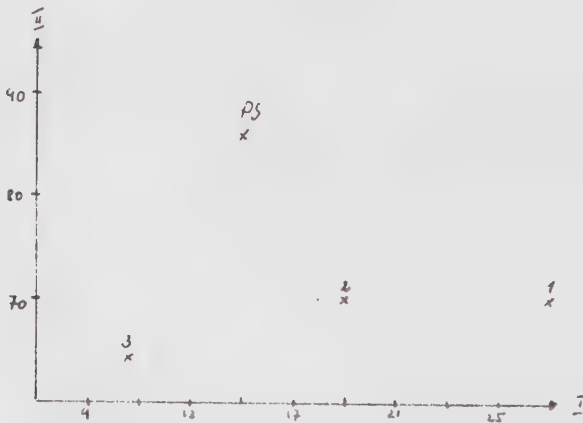


Anlage 12 : Fortsetzung

Gutachten Nr. 10

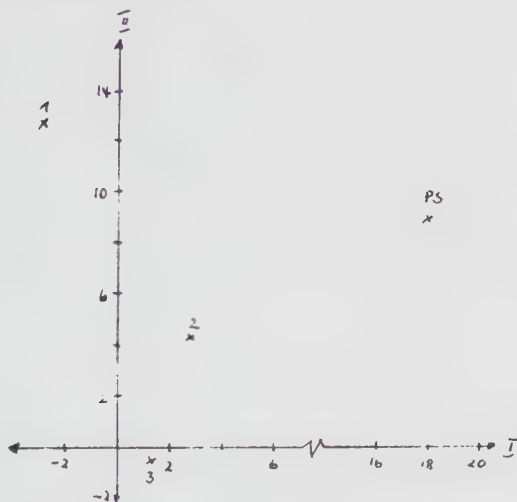


Gutachten Nr. 11

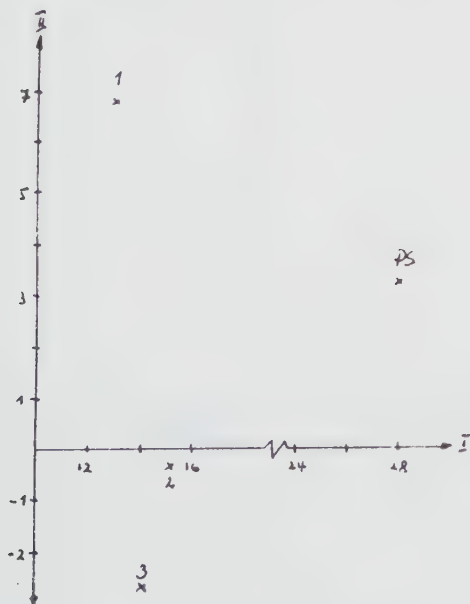


Anlage 12 : Fortsetzung

Gutachten Nr. 12

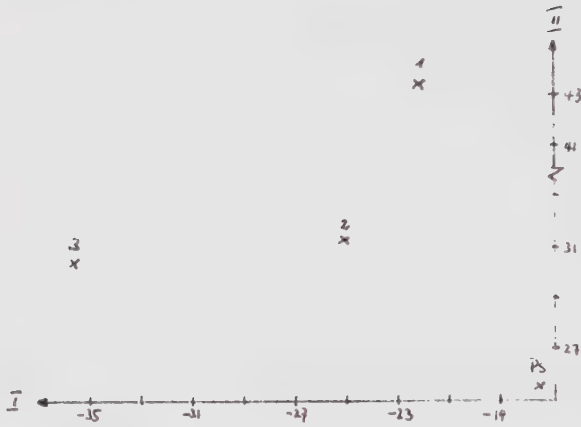


Gutachten Nr. 13

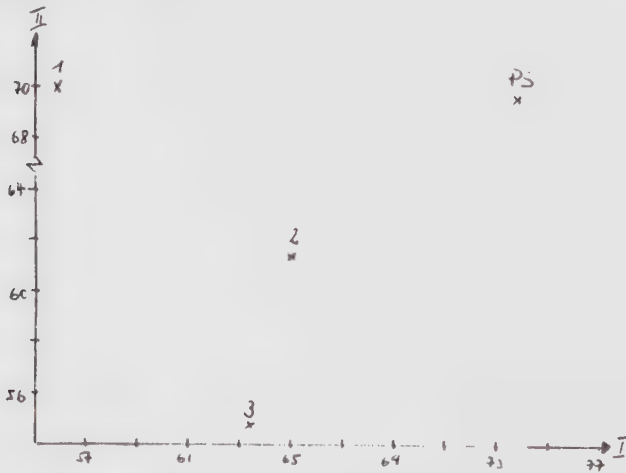


Anlage 12 : Fortsetzung

Gutachten Nr. 14

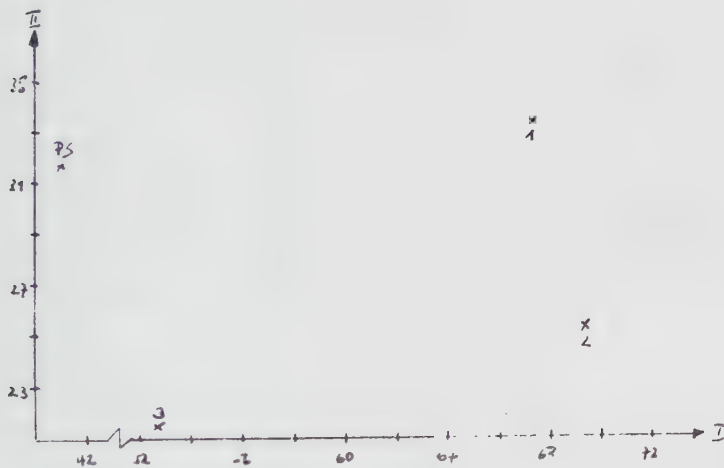


Gutachten Nr. 15



Anlage 12 : Fortsetzung

Gutachten Nr. 16



Zusammenfassende Übersicht über Eigenschaften (I) und Polaritäten (II) mit sprachpsychologischen Kennwerten nach KLAPPROTT, 1971

I. EIGENSCHAFTSWÖRTERLISTE

Nr.	Eigenschaft	Kennwert für SE	Kennwert für K
1	humorvoll	2,21 ++	11,50 x
2	unterwürfig	-2,18 -	4,00 o
3	beherrscht	2,00 +	12,25 x
4	gewissenhaft	2,13 ++	11,75 x
5	verständnisvoll	2,00 ++	4,80 o
6	unbeherrscht	-2,02 -	11,50 x
7	desinteressiert	-2,03 -	2,25 o
8	rechthaberisch	-2,04 -	2,78 o
9	scharfsinnig	2,20 ++	1,00 o
10	ehrlich	2,43 ++	12,00 x
11	streitsüchtig	-2,28 -	5,38 o
12	reizbar	-1,50 +	2,33 o
13	primitiv	-2,13 -	0,89 o
14	tolerant	2,55 ++	9,20 x
15	hilfsbereit	2,24 ++	11,25 x
16	kontaktfreudig	2,04 ++	11,50 x
17	ausdauernd	2,07 ++	11,50 x
18	kindlich	-0,98 +	4,78 o
19	ängstlich	-1,44 +	3,90 o
20	aufbrausend	-1,73 -	12,25 x
21	bequem	-0,44 +	1,48 o
22	begabt	2,50 ++	2,47 o
23	unaufrichtig	-2,28 -	6,28 x
24	falsch	-2,41 -	3,00 o
25	dynamisch	2,07 ++	2,50 o
26	kontaktarm	-1,86 -	5,63 o
27	zerstreut	-1,66 -	5,63 o
28	brutal	-2,46 -	7,33 x
29	einfallslös	-2,09 -	9,80 x
30	gesprächig	0,28 +	9,00 x
31	herrschaftsüchtig	-2,31 -	9,20 x
32	jähzornig	-2,37 -	8,60 x
33	konzentriert	2,27 ++	25,00 x
34	naiv	-1,22 +	1,48 o
35	nervös	-1,61 -	6,28 x
36	ideenreich	2,39 ++	16,00 x
37	beeinflussbar	-1,12 +	3,73 o
38	selbstbewußt	1,96 ++	2,45 x
39	unbeholfen	-2,10 -	9,60 x
40	vorsichtig	1,13 +	6,14 x
41	aufgeweckt	2,16 ++	3,74 o
42	dickköpfig	-1,48 +	6,28 x
43	zielstrebig	2,13 ++	11,75 x
44	aufgeregt	-1,37 +	2,25 +
45	behäbig	-1,40 +	1,94 o
46	bescheiden	0,97 +	4,67 o
47	demütig	-0,79 +	1,04 o
48	draufgängerisch	0,37 +	3,91 o
49	ehrgeizig	1,09 +	4,10 o
50	eifrig	1,47 +	2,46 o
51	geduldig	1,51 ++	5,00 o

o = niedrige Bedeutungs-
klarheit (K)

x = hohe Bedeutungs-
klarheit (K)

++ = hohe soziale Erwünsch-
theit (SE)

+ = mittlere soziale Er-
wünschtheit (SE)

- = niedrige soziale Er-
wünschtheit (SE)

II. POLARITÄTENLISTE

Nr.	Polarität	Kennwert für SE 1)	Kennwert für K 2)
1	fröhlich / traurig	+	++
2	natürlich/ affektiert	++	-
3	gut / böse	++	-
4	offen / hinterlistig	++	+
5	mutig / ängstlich	+	+
6	progressiv /konservativ	+	-
7	großzügig/ kleinlich	+	+
8	kühn / feige	+	+
9	ausgeglichen/launisch	++	++
10	ehrlich / verlogen	++	++
11	rege / träge	+	+
12	geschickt/ unbeholfen	++	++
13	selbstlos/ berechnend	-	o
14	nach außen/ nach innen gerichtet	-	o
15	unempfindlich/sensibel	-	o
16	still / laut	-	o
17	flink / langsam	+	+
18	zurückhaltend /aggressiv	-	-
19	stolz / demütig	-	++
20	ideenreich/ einfallsslos	++	o
21	nachgiebig/ hartnäckig	-	-

1)

- Die mit ++ bezeichneten Polaritäten sind der Stufe 1 sozialer Erwünschtheit (SE) zuzuordnen (vgl. Tabelle 24 ,Seite 241)
- Die mit + bezeichneten Polaritäten sind der Stufe 2 sozialer Erwünschtheit (SE) zuzuordnen.
- Die mit - bezeichneten Polaritäten sind der Stufe 3 sozialer Erwünschtheit (SE) zuzuordnen.

2)

- Die mit ++ bezeichneten Polaritäten sind bezüglich ihrer Bedeutungsklarheit (K) der Stufe 1 zuzuordnen (vgl. Tabelle 5 Seite 67).
- Die mit + bezeichneten Polaritäten sind bezüglich ihrer Bedeutungsklarheit (K) der Stufe 2 zuzuordnen.
- Die mit - bezeichneten Polaritäten sind bezüglich ihrer Bedeutungsklarheit (K) der Stufe 3 zuzuordnen.
- Die mit o bezeichneten Polaritäten sind bezüglich ihrer Bedeutungsklarheit (K) der Stufe 4 zuzuordnen.

Lebenslauf

Am 23.02.1943 wurde ich in Marburg/Lahn als Sohn der Eheleute Robert und Therese Kleinevoss, geb. Eschner, geboren. Meine Mutter verstarb im Dezember 1944.

Die Kindheit und Jugend verbrachte ich in Osnabrück, wo ich 1949 in die Volksschule eingeschult wurde. Die Mittelschule in Osnabrück besuchte ich in der Zeit von 1953 bis 1959 mit Abschluß der Mittleren Reife. Dem Schulbesuch schloß sich von 1959 bis 1962 eine Ausbildung zum Großhandelskaufmann im Energiesektor der Firma Wilh. Schweppe, Osnabrück, an. Im Frühjahr 1962 legte ich die Kaufmannsgehilfenprüfung mit Erfolg ab. Ab 1962 arbeitete ich in Braunschweig in einem Großhandelsbetrieb, um ab Frühjahr 1963 parallel zur Berufstätigkeit das Abendgymnasium in Braunschweig besuchen zu können. Hier machte ich im Jahre 1966 mein Abitur.

Den Wehrdienst versah ich in den Jahren 1966 bis 1968.

Vom SS 1968 bis WS 1971/72 studierte ich an der Hamburger Universität im Hauptfach Psychologie. Nach bestandener Diplom-Hauptprüfung arbeitete ich für begrenzte Zeit in einem Industriebetrieb der Elektrobranche in Hamburg, wo ich auch während meines Studiums als freier Mitarbeiter tätig war.

Meine berufliche Tätigkeit als Diplom-Psychologe begann ich ab 1.11.1972 bei der Deutschen Gesellschaft für Personalwesen e.V., Hannover, bei der ich auch heute noch angestellt bin. Meinem Wunsche entsprechend gewährte mir die Gesellschaft die Möglichkeit, eine Dissertation anzufertigen. Durch zeitweilige Freistellungen konnte ich mich im Fachbereich 12 der Erziehungswissenschaften an der Freien Universität in Berlin immatrikulieren und Übungen und Vorlesungen besuchen.

Ich bin seit 1970 mit Ursula Stelter verheiratet. Mein Sohn Tim wurde am 19.12.1974 geboren.

Meine akademischen Lehrer in Psychologie waren:

die Herren Professoren Greif, Hofstätter, Iseler, Jäger, Nickel, Pawlik, Schmale, Tack, Tausch und Wendt.

Dissertationsdruck
GmbH & Co. KG

M. SCHADEL

86 Bamberg · Hohe-Kreuz-Str 9b · Tel 0951/5 44 14